



TIWO Wopfinger Tiefbau- und Umweltbaustoffe



„Der Begriff Nachhaltigkeit wird sehr häufig missinterpretiert, überstrapaziert und verwässert – Nachhaltigkeit wird zum Gummiwort.“

JOSEF KREMSZ,
GESCHÄFTSFÜHRER
TIWO

Das Gummiwort Nachhaltigkeit

Für den Geschäftserfolg ist nachhaltiges Wirtschaften unverzichtbar, ist TIWO-Geschäftsführer Josef Kremsz überzeugt. Aber was genau bedeutet „Nachhaltigkeit“ überhaupt?

INTERVIEW: SONJA MESSNER

Als Geschäftsführer der Wopfinger Tiefbau- und Umweltbaustoffe GmbH beschäftigt sich Josef Kremsz tagtäglich mit Problemstellungen und Lösungen im Bereich Umweltschutz und Ökologie. Warum nachhaltiges Wirtschaften aber trotzdem nicht nur in die grüne Ecke gedrängt werden sollte und weshalb man in der Tiefbaubranche manchmal einen langen Atem braucht, schildert er im Interview mit der Bauzeitung.

Der Begriff Nachhaltigkeit mutierte in den letzten Jahren zum Modewort. Mittlerweile wurde es allerdings schon mehrmals als Unwort des Jahres vorgeschlagen. Wie stehen Sie dazu?

JOSEF KREMSZ: Ich wäre absolut dafür. Nachhaltigkeit wird meiner Meinung nach häufig missinterpretiert, überstrapaziert und verwässert. Es wird zum Gummiwort, und jeder versteht etwas anderes darunter. Meistens wird damit automatisch Umweltschutz und Ökologie verbunden, aber das ist viel zu wenig. Sich einen Jutesack umzuhängen reicht nicht. Nachhaltigkeit bedeutet viel mehr. Ich verstehe darunter eher „den Blick in die Zukunft“ beziehungsweise „für die Zukunft zu wirtschaften“.

Wie leben Sie diese Einstellung im privaten wie auch im beruflichen Umfeld vor?

Privat bin ich ein kritischer Konsument, und das lebe ich auch meinen Kindern vor. Es muss nicht immer das neueste Smartphone sein. Wichtig ist ein bewusster Umgang mit Ressourcen, und natürlich sollte auch auf den ökologischen Fußabdruck geachtet werden. Wenn wir in neue Geräte investieren, sollen diese möglichst langlebig sein. Unsere Maschinen sind zum Teil 20 Jahre alt und noch immer wirtschaftlich. Lieber einmal mehr investieren und dafür länger profitieren lautet meine Devise.

Teilen Ihre Mitarbeiter diese Einstellung?

Ich denke schon. Es wird immer Ausreißer geben. Aber es finden sich die richtigen Leute mit der gleichen Einstellung – das ist meine Theorie. Zum Teil kann man es lenken, zum Teil passiert es von selbst. Das macht auch den Erfolg des Unternehmens aus.

Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet auch, nicht jeden Auftrag um jeden Preis anzunehmen. Kann man sich das als Unternehmen in Zeiten der Wirtschaftskrise überhaupt leisten?

Man sollte natürlich nicht jeden Auftrag um jeden Preis realisieren. Aber es gibt schon Projekte, an denen man nichts verdient, die aber einen Wert für die Zukunft haben – weil wir dadurch Folgeaufträge generieren können oder weil wir währenddessen ein neues Produkt



entwickeln. Ein guter Manager muss dafür ein Bauchgefühl haben. Allerdings kommuniziere ich diese Entscheidungen und vor allem auch die Gründe immer ganz klar und ehrlich meinen Mitarbeitern.

Und wenn diese einmal anderer Meinung sind?

Dann höre ich mir diese natürlich an. Wenn man nicht auf seine Mitarbeiter hört, sitzt man ganz schnell im Elfenbeinturm. Warum sollte ich außerdem freiwillig auf Information verzichten. Ich kann sie ja noch immer werten und hinterfragen.

Wie wichtig sind den Auftraggebern die Themen Ökologie und Umweltschutz?

Umweltschutz hat bei Bauprojekten noch einen viel zu geringen Stellenwert. Solange der Gesetzgeber aber keine strengeren Vorgaben hinsichtlich CO₂-Emissionen einführt, wird sich nicht viel ändern. Nur die gesetzlichen Vorgaben können ein Umdenken und damit auch einen Innovationsschub auslösen. Ein Beispiel ist die Verwertung der Sekundärrohstoffe – hier passiert in Österreich viel zu wenig, unser Nachbarland Schweiz ist bereits viel weiter. Die Regierung müsste bei öffentlichen Aufträgen einfach einen gewissen Prozentsatz für den Einsatz von Baurestmassen vorgeben. Die Politik hat die Lenkungsmechanismen in der Hand, nutzt diese aber noch zu wenig.

Ist ein großer Innovationsschub im Tiefbau möglich?

Es ist wohl eher ein langsamer Evolutionsprozess – ein tägliches Optimieren statt schnelles Revolutionieren –, meistens ausgelöst durch technische Herausforderungen aufgrund der Gegebenheiten oder durch Anforderungen des Auftraggebers. Beim Ausbau der U1 mussten wir zum Beispiel den Beton 500 Meter quer durch den zehnten Bezirk fördern, und das Ganze auch noch möglichst leise, denn der Auftraggeber verlangte eine Lärmemissionsobergrenze von 45 dB für unsere Geräte. Für diesen Auftrag mussten wir viel investieren und optimieren, aber wir konnten die Anforderungen erfüllen.

ZUM UNTERNEHMEN

TIWO – Wopfinger Tiefbau- und Umweltbaustoffe GmbH

Die TIWO besteht seit 1996 und gehört zu den mehr als 80 Gesellschaften in der Schmid Industrie Holding SIH. Die TIWO verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich maßgeschneiderter Baustoffkonzepte im Spezialtiefbau und Tunnelbau.

Hat Ihnen das hinzugewonnene Know-how bereits weitere Aufträge eingebracht?

Indirekt schon. Unsere Geräte sind jetzt auf dem neuesten Stand. Aktuell sind keine Aufträge mit Lärmemissionsobergrenzen auf dem Markt, aber sobald etwas kommt, sind wir ready to go.

Der Bauproduktionswert im Tiefbau ist aktuell rückläufig. Auch die Investitionen der öffentlichen Hand fehlen oder werden weiter verschoben. Wie gehen Sie damit um?

Dieses Jahr und voraussichtlich auch 2016 wird für den Tiefbau sicherlich durchwachsen. Allerdings kann man in unserer Branche nicht von Jahreszyklen ausgehen – die Projektzeiträume und Vorlaufzeiten sind viel länger. Ein Beispiel dafür ist der Koralmtunnel. 2006 wurde vom Transeuropean Network eine erste Absichtserklärung geschrieben, die Inbetriebnahme ist 2023 geplant – das sind zwei Jahrzehnte! Wir wissen jedoch, dass 2017/18 größere Auftragsvolumina im Tiefbau kommen werden, da in diesem Zeitraum der U-Bahn-Ausbau und der Lobau-Tunnel zusammenfallen. Bis dahin muss man die schlechteren Phasen durchtauchen. Dafür sollte das Unternehmen gesund aufgestellt sein.

Können private Investoren die Ausfälle der öffentlichen Hand auffangen?

Natürlich ist der Tiefbau sehr stark vom Infrastrukturausbau abhängig. Allerdings gibt es in Wien zurzeit auch zahlreiche Hochbauprojekte von Privatinvestoren, bei denen für die Baugruben Speziallösungen gefragt sind. In einigen Bezirken ist aufgrund der Geologie und der Grundwasserverhältnisse kein Haus ohne spezielle Baugrubenlösung realisierbar. Das Auftragsvolumen ist nicht zu unterschätzen, und es lässt sich auch die regionale Wertschöpfung erhöhen.

Die Stärkung der regionalen Wertschöpfung ist im Rahmen des Bestbieterprinzips auch ein Thema der Vergaberechtsnovelle. Die aktuelle Fassung wird allerdings nicht nur positiv kommentiert.

Die Richtung ist gut – die Einführung des Bestbieterprinzips ist unerlässlich. Ich bin auch überzeugt, dass das Bestbieterprinzip ebenfalls Innovationen fördern kann und wird. Den aktuellen Entwurf sehe ich allerdings nur als ein Teilstück des Weges.

Läuft man nicht Gefahr, sich auf dem aktuellen „Provisorium“ wieder für längere Zeit auszuruhen?

Die Gefahr besteht natürlich. Und auf dem Weg zum Bestbieterprinzip werden noch einige Abzweigungen kommen – aber das Ziel ist richtig. □