

Bereit für neue Herausforderungen

In der Komfortzone zu verharren, ist nichts für Josef Nowak. Deshalb freut sich der CRH-Wien-Geschäftsführer darauf, nun wieder richtig durchzustarten.

INTERVIEW: SONJA MESSNER

Bereits am ersten Tag der Umfirmierung Anfang September findet man am Standort Franzosengraben 7 keine Spur mehr von Holcim. Das Team rund um CRH-Wien-Geschäftsführer Josef Nowak ist bereits vollständig im neuen Mutterkonzern CRH angekommen und will nun – nach einigen Monaten der Unsicherheit – wieder mit voller Kraft durchstarten. Im Interview mit der Bauzeitung spricht Josef Nowak über Veränderungen und neue Ziele.

Seit 1. September heißt Holcim Wien nun CRH Wien. Neuer Name, neues Glück?

JOSEF NOWAK: Für unsere Kunden hat sich eigentlich nichts verändert. Unser Team ist dasselbe, die Produkte und Dienstleistungen ebenso und auch das C³ Atelier und der Länder-Cluster blieben unverändert. Neu ist, dass wir nun zu einer Gruppe gehören, die in verschiedensten Baustoffsegmenten und auch im Handel breit aufgestellt ist. Dadurch erhalten wir zusätzlichen Input aus den anderen Bereichen und können künftig noch kundenspezifischer Lösungen und Produkte anbieten.

Bisher ist CRH nicht als eigene Marke aufgetreten. Im Cluster Österreich-Slowakei-Ungarn und auch in der Sparte Weißzement wurde diese Strategie geändert. Warum?

Die Gruppe agiert generell sehr marktgetrieben und legt großen Wert darauf, sich auf die jeweiligen Gegebenheiten des Marktes und der Branche einzustellen. Dementsprechend wurde uns bei der Namensfindung auch nichts aufoktroiert. Der Wunsch, als „CRH“ am Markt aufzutreten, kam von uns. Es wurden natürlich auch völlig neue Namen überlegt, aber „CRH“ ist ein starker Brand, der aktuell in aller Munde ist. Auch das Logo ist kurz und prägnant.

Für die Holcim- und Lafarge-Anteile hat CRH rund 6,5 Milliarden Euro ausgegeben – eine Summe, die man erst einmal wieder verdienen muss. Hat das Auswirkungen auf künftige Investitionen, z. B. im Werk Rohožník ?

Wir haben in den vergangenen Jahren bereits sehr viel in Modernisierung, Reduzierung der CO₂-Emissionen und Arbeitssicherheit investiert. Dadurch ist unsere Produktionsstätte in Rohožník, Slowakei, eines der modernsten Werke Europas. Wir haben einen neuen Drehrohfen, eine Salzgewinnungsanlage, setzen das Hot-disc-Verfahren ein, nutzen erneuerbare Brennstoffe und arbeiten mit Wärmerückgewinnung. Auch unter CRH werden Investitionen, welche unsere Produktion effektiver, unsere Prozesse umweltfreundlicher machen, getätigt werden.



Josef Nowak, Geschäftsführer CRH Wien und Head of CRH White.

Ginge es nach der EU, ließe sich die CO₂-Einsparung weiter optimieren?

Wir beziehungsweise alle Zementproduzenten sind mittlerweile an einem Punkt angelangt, an dem wir prozessbedingt kaum noch etwas optimieren können. In diesem Punkt verstehen die Politiker leider unsere Prozesse nicht, und Lobbying zeigt leider auch kaum Wirkung. Deshalb sollte die gesamte Industrie noch aktiver das Thema „Heizen und Kühlen“ in die Öffentlichkeit tragen, denn dadurch lässt sich auch mit Beton signifikant CO₂ einsparen – zwar nicht im Herstellungsprozess, dafür aber im Betrieb der Gebäude. Hier wäre vor allem die Politik gefragt, um diese Tech-

„Solange die Qualität, der Preis und auch die persönliche Beziehung stimmt, ist dem Kunden nicht wichtig, welcher Name auf dem Produkt steht.“

JOSEF NOWAK,
GF CRH WIEN & HEAD OF CRH WHITE

INFO

Cement Roadstone Holding

Cement Roadstone Holding plc (CRH) ist ein weltweit operierender irischer Baustoffhersteller mit Hauptsitz in Dublin. Das Unternehmen entstand 1970 durch den Zusammenschluss der irischen Unternehmen Cement Holding und Roadstone Ltd. Zu den in Zentraleuropa bekannten Firmen des Unternehmens zählen unter anderem Halfen, Bauking sowie C³ Atelier und Quester. Bediente Marktsegmente von CRH sind Roh- sowie Ausbau-materialien. Insgesamt ist CRH in 37 Ländern weltweit an rund 4.000 Standorten vertreten und konnte im Jahr 2014 Erlöse im Wert von ungefähr 24 Milliarden Euro erwirtschaften.



nologie mit Förderungen oder steuerlichen Anreizen für Auftraggeber interessanter zu machen.

Apropos Politik: Die Baubranche kritisiert fehlende Infrastrukturinvestitionen und das noch immer nicht realisierte Wohnbaupaket. Wie lief das Jahr für Sie?

In der Slowakei entwickelt sich das Geschäft momentan sehr gut, denn die Baubranche boomt dank EU-Förderungen, aber auch Private investieren wieder mehr. In Österreich werden von der Regierung keine Impulse gesetzt. Ich weiß nicht, worauf gewartet wird. Ich befürchte auch, dass die Wohnbauoffensive noch länger aufgeschoben wird, denn die Regierung hat durch die Flüchtlingsthematik momentan ganz andere Sorgen. Das Resultat ist jedoch eine sehr schwache Auftragslage, und auch wir hinken in Österreich unseren Umsatzerwartungen hinterher. Diese Situation und die Umstrukturierungen in unserer Branche verschärfen natürlich den Wettbewerb.

Das heißt, das Bestbieterprinzip ist noch längst nicht in der Baubranche angekommen?

Bei einigen Auftraggebern wie der ÖBB oder der Asfinag findet diesbezüglich Gott sei Dank ein Umdenken statt. Man hat ja auch gesehen, dass der Bestpreis nicht immer das Beste ist. Natürlich ist Preis wichtig, aber auch die Qualität der Produkte, die Serviceleistungen und auch die persönlichen Beziehungen zu den Kunden zählen.

Persönliche Beziehungen und Netzwerke stehen auch im C³ Atelier im Fokus. Wie geht es damit weiter?

Das C³ Atelier und der Gedanken dahinter wurden von CRH sehr begeistert aufgenommen und sofort in die Gruppe integriert. Künftig werden wir uns innerhalb des C³ Ateliers wieder verstärkt auf Brainstorming und Netzwerken konzentrieren. Seit unserer Gründung vor fünf Jahren sind unter den Mitgliedern einige erfolgreiche Kooperationen und Geschäfte entstanden. Sharing ist eines meiner Lieblingswörter. Diesen Austausch wollen wir weiter fördern und vorantreiben.

Auch innerhalb der CRH-Gruppe?

Selbstverständlich arbeiten wir auch daran, unsere Ideen und Projekte in den anderen CRH-Ländern unterzubringen, um Zement und Beton stärker in den Fokus zu rücken. Das ist ein Thema, das bei der CRH-Gruppe bisher nicht im Vordergrund stand – eben weil man sich sehr stark auf die einzelnen Märkte und Regionen konzentriert hat –, aber ich denke, dass wir auch durch die interne Vernetzung noch viel Potenzial in der Gruppe heben können.

Stichwort Ausblick. Welche Erwartungen haben Sie an die nächsten Jahre?

Es wird immer schwieriger, eine Prognose abzugeben. Natürlich wünschen wir uns Wachstum – wer nicht? Aber ich bin mit meinen Erwartungen im Bereich Grauzement sehr vorsichtig. Ein harter Winter kann ein Jahr leider sehr schnell negativ beeinflussen. Im Bereich Weißzement sind wir erfreulicherweise mehr als ausgelastet. Zu CRH gehören zudem einige Unternehmen, die einen großen Bedarf an Weißzement haben.

Klingt, als würden die Herausforderungen in nächster Zeit nicht weniger ...

Wenn es keine Herausforderungen gibt, bewegt man sich immer in einer Komfortzone, und zu bequem sollte man nie werden. Ich schätze den Neustart und die Challenge sehr. Auf uns warten neue Erfahrungen in der CRH-Gruppe, und wir werden das Beste daraus machen. □

BAUBETON	
www.baubeton.at	Tel 02628/677 95 office@baubeton.at
	FERTIGBETON PREISWERT ZUVERLÄSSIG
PASST IMMER ●	