



Bundesverband Porenbetonindustrie

Wissen statt Bauchgefühle

FOTO: BUNDESVERBAND PORENBETONINDUSTRIE

Zum ersten Mal besuchte kürzlich Petra Lieback, seit April 2016 Geschäftsführerin des Bundesverbandes Porenbetonindustrie, gemeinsam mit Heinz-Jakob Holland, Vorstandsvorsitzender, die Redaktion. Ihre gemeinsame Botschaft: Eine starke Nachfrage im Neubau führt zukünftig keineswegs automatisch zu starker Nachfrage von Mauersteinen. Umsatzverlusten in einem Kerngeschäft des Baustoffhandels müsse man gemeinsam vorbeugen.

(ts) „Wer die Zahlen gründlich analysiert, stellt fest“, so **Petra Lieback**, „dass der traditionelle Mauerwerksbau in speziellen Segmenten des Neubaus schon heute zu häufig Aufträge verliert. Eine Entwicklung, die zweifelsfrei nicht im Interesse des Baustoffhandels ist und für die es auch keine produkt- und systembezogenen ‚guten Gründe‘ gibt.“

„Wir bieten hierzu fundierte Informationen und starke Argumente pro Mauerwerk. Aber nutzen und transportieren muss diese Argumente neben der Industrie auch der Handel“, ergänzt **Heinz-Jakob Holland**. Bei genauer Betrachtung wachsen die Umsätze mit Mauersteinen in bestimmten Segmenten unterproportional zur Gesamtzahl der Fertigstellungen. „Wir verlieren also Aufträge an nachträglich gedämmte Betonwände oder emotional idealisierte Holzbau-

wände. Warum?“, fragt Holland und erklärt damit, welcher Aufgabenstellung sich der Bundesverband Porenbetonindustrie zukünftig verstärkt widmet: der Aufklärung über Stärken des monolithischen Mauerwerks aus Porenbeton. „Im Schulterschluss und aktiv für den Mauerwerksbau – das ist das Gebot der Stunde, weil massiv mauern ökologisch und ökonomisch sinnvoll ist.“

„Der Bundesverband wird die Grundlagen dafür legen, dass Handel und Handwerk das Bauen mit Porenbeton im Vergleich zu anderen Bauweisen wissenschaftlich korrekt bewerten und Kunden wichtige Orientierung bieten können“, erklärt Petra Lieback. „Wir setzen darauf, dass der Handel mit den Daten und Informationen der Fachverbände seine Mitarbeiter fit macht und diese ihre Kunden, Handwerker und Bauunternehmer.

Die Industrie braucht die Unterstützung des Handels, denn Aufklärung gelingt am besten über persönliche Beziehungen in der Region.“ Ob auf der Baustelle oder bei speziellen Veranstaltungen für seine Kunden – der Handel hat die Chance, die Argumente pro Mauerwerk und pro Porenbeton kompakt zu vermitteln. „Nur ein argumentationsstarkes Handwerk und sachkundige Bauunternehmer können erreichen, dass die monolithische Außenwand aus Porenbeton als das wahrgenommen wird, was sie ist: eine extrem leistungsfähige Lösung für eine nichtbrennbare, hochwärmedämmende, diffusionsfähige Gebäudehülle“, ergänzt Heinz-Jakob Holland.

Emotionalisieren durch Wertschätzen

Industrie und Handel müssten ihre Kontakte nutzen, wenn sie nicht dabei zusehen wollten, dass wichtige Umsätze im Bereich Rohbau am Baustoffhandel vorbei getätigt werden, betont Holland. Dabei dürfe der Porenbetonstein durchaus als das angesprochen werden, was er ist: eine fundamentale Säule von Wärme-, Hitze-, Brand- und Schallschutz. „Anders als mancher im Handel glaubt, be-

rührt dieser pure Stein Menschen emotional, wenn wir gemeinsam kommunizieren, dass man auf Mauerwerk und den gesunden Baustoff aus der Region stolz sein kann.“

Der Bundesverband arbeite zeitgleich aktiv an der Aufklärung von Politikern, Planern und Investoren. „Dafür bereiten wir Datenmaterial auf und machen bauphysikalische Zusammenhänge verständlich. Wir zeigen, welche modernen Verarbeitungsformen und Steine die Erstellung einer hoch wärmedämmenden Außenwand nachhaltig, wirtschaftlich und ökologisch unschlagbar machen.“

Eine weitere Hürde, die aber durchaus zu überwinden sei, stelle der Arbeitskräftemangel in der Bauwirtschaft dar, so Holland. Nach wie vor würde viel zu selten auf rationelle Bauweisen, zum Beispiel mit großformatigen Porenbetonsteinen, gesetzt. Hier aufzuklären, liege im gemeinsamen Interesse von Handel und Industrie. Der Bundesverband habe daher von seinen Mitgliedern den Auftrag erhalten, sich verstärkt der Aufbereitung von Daten und Fakten auch für Handwerker und Bauunternehmer zu widmen. Dazu würden die aktuell üblichen Planungs- und Bauprozesse durchleuchtet, die Konsequenzen der sich stetig verschärfenden Planungsvorgaben verdeutlicht sowie Arbeits- und Ausführungsweisen im Mauer-

werksbau verglichen. „Die gesetzlichen Anforderungen an die Gebäudehülle wachsen und wir müssen dem Handwerk erklären, wie diese mit geringem personellem Einsatz, aber sicher durch das Arbeiten mit Porenbeton in zeitgemäßen Steinformaten zu erfüllen sind“, erläutert Lieback.

„Das monolithische Mauerwerk aus Porenbeton ist die Antwort auf viele der drängendsten Fragen im Wohnungsbau“, ist die Geschäftsführerin überzeugt. „Hoch wärmedämmend ohne nachträgliche Dämmung, besonders leicht und flexibel zu verarbeiten, diffusionsfähig und langlebig. Das haben viele aus den Augen verloren.“

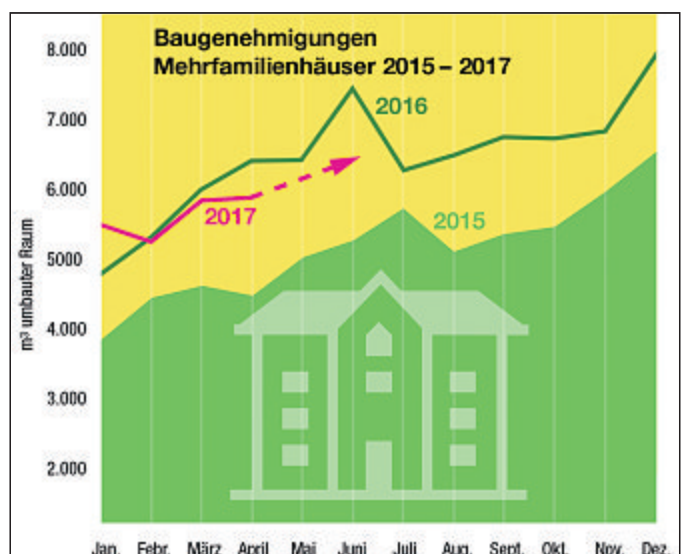
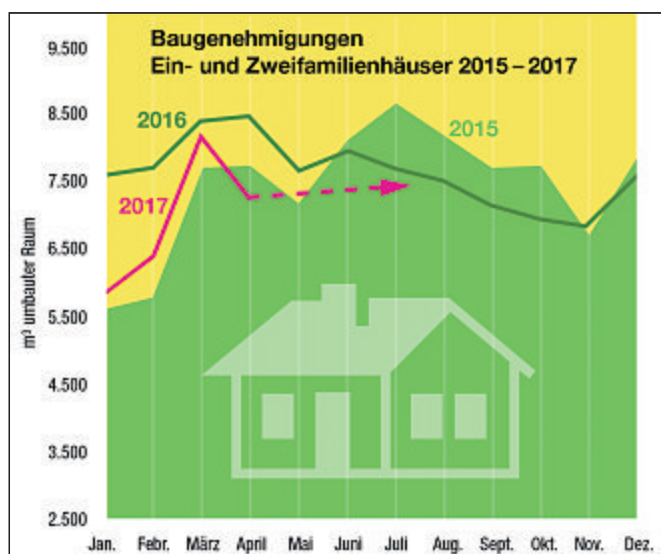
Daran seien die Hersteller von Porenbeton nicht unschuldig, glaubt Holland. „Wer hat wo versäumt, was zu erklären, wenn bauphysikalisch nachteiligere oder teurere Außenwandkonstruktionen von Bauherren und Investoren überhaupt in Betracht gezogen werden?“ Industrie und Handel hätten lange Zeit dabei zusehen, wie sich zum Beispiel bei Planern und Architekten die Fehleinschätzung festgesetzt habe, dass Porenbeton aus statischen Gründen nicht für den mehrgeschossigen Wohnbau geeignet sei. Man habe auch dem Irrtum, mit Beton baue man wirtschaftlicher, nicht deutlich genug die Fakten entgegeng gehalten. Und man habe zugelassen, dass die Sehnsucht der

privaten Bauherren nach wohngesundem Bauen von „der Holzfraktion“ nahezu allein empathisch beantwortet und genutzt werde.

Aufklären, schulen, begeistern

Ändern könnten an dieser Lage diejenigen etwas, die Planern, Bauherren und Investoren so nah sind, dass sie die Chance haben, aufzuklären. „Das sind Bauunternehmer und Bauträger, die die Stärken des monolithischen Mauerwerks kennen und für sich nutzen“, sagt Holland. „Aber das sind auch die Vertriebsmitarbeiter der Industrie, die wir systematisch zu den Planern und Investoren bringen müssen, damit sie ebenfalls einen Beitrag zur überfälligen Aufklärung leisten.“ Dem Bundesverband fiele in diesem Zusammenhang die Aufgabe zu, qualifizierte Informationen und zeitgemäße Medien zu entwickeln, auf die jeder zurückgreifen könne, der sich selbst kundig machen oder andere beraten wolle.

Lieback macht deutlich, dass der Bundesverband unter ihrer Leitung diese Aufgabe sehr ernst nehmen werde. So werde er Medien erarbeiten, die es Planern, Bauunternehmern und Investoren leichter machten, Wandkonstruktionen aus Porenbeton richtig zu bewerten. Gleichzeitig arbeite der Bundesverband an Werkzeugen und Hilfsmitteln, die es den



Blick auf die unterschiedliche Entwicklung der Baugenehmigungen im Ein- und Zweifamilien- sowie im Mehrfamilienhausbau.

QUELLE/GRAFIK: MÜNCHENER BAU-MARKTFORSCHUNG (MBMF), BUNDESVERBAND PORENBETONINDUSTRIE



Wollen als mittelständisch geprägter Verband dem ebenso aufgestellten Fachhandel die Hände reichen, um Kräfte zu bündeln und sich für den Mauerwerksbau stark zu machen: Petra Lieback und Heinz-Jakob Holland beim Redaktionsbesuch in Duisburg.

FOTO: REDAKTION/TS

Praktikern erleichtern sollen, effizienter als früher mit Porenbeton zu arbeiten. „Wenn alles gut läuft, besitzt der Bundesverband zum Ende des Jahres die informativste Website zum Thema Porenbeton, die mit einer ganz neuen Bildsprache auch die emotionale Seite stärker anspricht“, freut sich Lieback, die seit 25 Jahren in der Baubranche arbeitet. „Und diese wird dafür geeignet sein, auch über jedes mobile Endgerät Information und Schulung im Markt zu unterstützen.“

Der Bundesverband werde sich dafür stark machen, dass Politiker und Gremien besser und vollständiger über zeitgemäßes Bauen mit Porenbeton aus Deutschland informiert seien, erklärt sie weiter. „Darüber hinaus werden wir Informationen so aufbereiten, dass sie Planer, Bauherren und Investoren für den Baustoff Porenbeton mindestens interessieren“, sagt Lieback. „Denn ob tatsächlich mit Porenbetonsteinen gemauert wird, liegt meistens in der Hand dieser Zielgruppen.“ Die sich aktuell abflachende Nachfrage im Einfamilienhausbau werde für den Handel und die deutsche Baustoffindustrie spürbar werden (siehe Grafi-

ken). Davon ist Heinz-Jakob Holland überzeugt. „Verstärkt werden kann der Negativeffekt der aktuell rückläufigen Baugenehmigungen durch einen steigenden Marktanteil der Fertighausindustrie. Die Nachfrage nach

„Im Schulterschluss und aktiv für den Mauerwerksbau ist das Gebot der Stunde.“

Heinz-Jakob Holland

Ein- und Zweifamilienhäusern geht insgesamt zurück und die Auslastung des heimischen Handwerks treibt die privaten Bauherren immer häufiger in die Arme von Unternehmen, die nicht beim deutschen Baustoffhandel kaufen und mit industriell vorgefertigten Modulsystemen, nicht selten aus ausländischer Fertigung, antreten.“ Hier verlören also Handel und Mauerwerksindustrie gemeinsam, wenn sie nicht aktiv gegensteuern. Petra Lieback ist überzeugt: „Investitionen in Aufklärung einerseits sowie in die Qualifikation der Bauun-

ternehmer und Maurer andererseits werden gebraucht, um die Rolle des Mauerwerksbaus im Markt zu stabilisieren.“

Die Rolle des Bundesverbandes ist aus Sicht der Geschäftsführerin in diesem Zusammenhang klar umrissen: „Nur wer weiß, wie man rationell mit Porenbeton plant und arbeitet und die Stärken des Baustoffes kennt, wird zur monolithischen Außenwand überzeugend beraten. Deshalb wird der Bundesverband seine Kraft in die Aufklärung stecken. Wer mit Porenbetonsteinen baut, tut sich selbst, der Umwelt und der Wirtschaft seiner Region gleichermaßen etwas Gutes. Das muss man Bauherren und Investoren deutlich sagen.“ Der klassische Mauerwerksbau wirke sich schließlich nachweislich positiv auf den deutschen Arbeitsmarkt sowie die Bau- und Erhaltungskosten der Immobilienwirtschaft aus, so Lieback. Er sei darüber hinaus unentbehrlich, wenn viel bezahlbarer Wohnraum geschaffen werden müsse.

Auf einen weiteren marktgestaltenden Aspekt wies abschließend noch einmal Holland hin: Beeindruckende Wachstumsraten seien aktuell vor allem beim städtischen Mehrfamilienhausbau in den Metropolregionen zu beobachten. Darauf gelte es sich einzustellen. „Hier herrscht Zeitdruck und hier müssen wir erklären, wann monolithisches und sogar zweischaliges Mauerwerk sehr wohl eine gute Alternative zum Betonbau sein kann. Schnell und sicher bauen, zum Beispiel mit großformatigen Porenbetonsteinen – dieses Konzept haben noch viel zu wenige im Kopf und auf der Agenda“, so Holland.

Der Bundesverband werde sich in den kommenden Monaten verstärkt der Analyse von Planungsprozessen widmen, die am Schluss zur Entscheidung für die eine oder andere Bauweise führten. „Planer und Ausführende gilt es nach ihren Bedürfnissen zu fragen, aber auch nach Hindernissen für effizientes Bauen. Hier sehen wir den Baustoffhandel aufgrund seiner regionalen Vernetzung als wichtigen Partner“, beschreibt Lieback abschließend ihr Anliegen. 