

Lösungsorientiert arbeiten

INTERVIEW – Die Preisexplosion bei den Energiekosten stellt auch die Bauwirtschaft vor enorme Herausforderungen. Wieso Thomas Ausserhofer, Vizepräsident des Baukollegiums, der Situation dennoch etwas Positives abgewinnen kann, erklärt er im folgenden Gespräch.

Sand in Taufers – In den kommenden Ausgaben der Seite des Baukollegiums wollen wir die Mitglieder des Präsidiums näher vorstellen und mit ihnen über aktuelle Themen der Bauwirtschaft sprechen. Den Anfang macht Thomas Ausserhofer. Er leitet gemeinsam mit seinem Bruder Christoph die Unionbau AG, die ihren Sitz in Sand in Taufers hat. Das Unternehmen kann auf eine über 110-jährige Geschichte bauen. Aktuell beschäftigt es 168 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 67 Mio. Euro.

Herr Ausserhofer, wie schätzen sie die aktuelle Lage ein?

Thomas Ausserhofer: Wir erleben eine sehr herausfordernde, zugleich aber auch spannende Zeit – trotz aller Herausforderungen. Die sprunghaften Preissteigerungen sind selbstverständlich auch für die Bauwirtschaft enorm problematisch. Eine Baustelle ist langfristig ausgelegt, d.h. ich kann nicht schon am Beginn alle Materialien einkaufen. Ein konkretes Beispiel: Der Neubau einer Schule dauert rund 2 Jahre. Da kann ich nicht schon heute die Fliesen kaufen. Verdoppeln, verdrei- oder vervierfachen sich die Preise dafür, bekomme ich aber ein Problem. Die Herausforderung liegt darin, eine Lösung zu finden.

Und hier kann ich der aktuellen Situation doch etwas Positives abgewinnen: Es wird sichtbar, auf welche Part-



Thomas Ausserhofer

nerschaften man sich verlassen kann.

Können Sie uns dies näher erklären? Man muss gemeinsam nach Lösungen suchen. Beim Bauherren, beim Planer, beim Unternehmen – es muss von allen Seiten die Bereitschaft bestehen,

einen Schritt nach vorne zu machen. Wenn jemand auf seiner Position beharrt, wird es schwierig. Um beim Beispiel von vorher zu bleiben – man sucht ein Alternativprodukt, das etwas günstiger ist, den Zweck aber ebenso erfüllt. Außerordentliche Zeiten brauchen

lösungsorientiertes Denken. Sowohl mit Lieferanten als auch mit Kunden muss Vertrauen vorhanden sein, eine transparente und korrekte Zusammenarbeit, dann kann man trotz aller Schwierigkeiten lösungsorientiert miteinander arbeiten.

Wie wird sich die Situation in den kommenden Monaten, Jahren, ihrer Ansicht nach entwickeln?

Beim Bau ist die Situation extrem verzögert, d.h. derzeit haben wir zu tun. Es handelt sich dabei ja um Aufträ-

Ich kann der aktuellen Situation doch etwas Positives abgewinnen: Es wird sichtbar, auf welche Partnerschaften man sich verlassen kann.

ge, die schon vor langer Zeit vergeben wurden. Wir merken aber sowohl beim privaten als beim öffentlichen Bauherren, dass Bauvorhaben in der Planungsphase stecken bleiben. Einerseits in der Hoffnung, dass Bauen wieder günstiger wird – was ich bezweifle – und andererseits, weil das Geld fehlt. Aber hier gilt für mich der vorher genannte Ansatz: gemeinsam

nach Lösungen suchen, wo Geld gespart werden kann. Für die öffentlichen Hand bedeutet dies eine Umplanung – was sehr oft schneller sein wird, als neue Gelder zur Verfügung zu stellen.

In Südtirol kommt zurzeit noch das spezielle Problem dazu, dass aufgrund der Unsicherheit des neuen Gesetzes für Land und Raum einfach wenige Projekte zur Genehmigung kommen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Ich wünsche mir, ich hoffe, dass die Sensibilität des Baupreises verstanden wird. Dass sich dieser einfach rasch ändern kann. Er setzt sich schließlich aus vielen Faktoren zusammen. Ein konkretes Beispiel auch dazu: für 1 m³ Leimbinder habe ich im Februar 2021 400 Euro bezahlt, im Juni, 4 Monate später, waren es 1050 Euro. Planung und Kostensicherheit ist somit unmöglich. Das muss von allen verstanden werden und es muss gemeinsam projektorientiert gearbeitet werden, um für Bauherren, Bau-firma und Lieferanten eine korrekte Lösung zu finden. Nur wenn jeder einen Schritt macht, kann es tragbare Lösungen geben.

Ich glaube, wir können dieser dramatischen Situation trotzdem etwas Positives abgewinnen – wenn wir gemeinsam lösungsorientiert arbeiten,

haben wir in Südtirol weiterhin gute Chancen, dass trotz der enormen Preissteigerungen Bauvorhaben realisiert werden können. Ganz nach dem Motto des Baukollegiums: „Zukunft baut sich nicht von selbst“. Auch im modernen Südtirol braucht es noch Gebäude und Infrastrukturen, damit ein gesellschaftliches Zusammenleben funktionieren kann.



Huber & Feichter – Kevin mit dem Radlader im Schotterwerk



Kargruber Stoll – Neugierig und vorausschauend: wir denken weiter



Kröss – Herbert bei Vorbereitungsarbeiten im Steinbruch

Zukunfts-Kalender 2023

ABSTIMMUNG – Die Mitarbeiter der Mitgliedsunternehmen stehen im Mittelpunkt des Jahreskalenders des Baukollegiums 2023. Soeben ging die Abstimmung über die Gewinnerbilder zu Ende.

Bozen – Nach dem Erfolg vom letzten Jahr gibt das Baukollegium auch für 2023 wieder einen Jahreskalender heraus. Alle 12 Bilder stammen von Mitgliedsbetrieben.

Die Mitgliedsbetriebe waren aufgerufen, Bilder zum Thema „Mitarbeiter bei der Arbeit“ einzusenden. 22 Unternehmen haben mitgemacht.

Die Entscheidung, welche Bilder im Kalender gezeigt werden, hat das Bau-

kollegium den Südtiroler*innen überlassen. Jeder konnte unter www.zukunft-futuro.it mitmachen und unter den 22 Fotos seine Favoriten auswählen. Unter allen Teilnehmern wurden attraktive Preise vergeben.

1.423 Personen haben mitgemacht und insgesamt 2.704 Stimmen abgegeben. Die 12 meistgewählten Bilder, die den Baukollegiumskalender 2023 schmücken werden, kommen von folgenden

Unternehmen: Beton Lana GmbH, Decor GmbH, Erdbau GmbH, Hofer Tiefbau GmbH, Huber&Feichter GmbH, Kargruber-Stoll GmbH, Kröss GmbH, Misonel GmbH, Rottensteiner GmbH, Unionbau AG, Wieser Karl OHG, Wipptaler Bau AG.

Gewinner ermittelt

Den ersten Preis des Gewinnspiels konnte sich Fabian Markart sichern, er darf



sich über einen Belvita Gutschein im Wert von 500€ freuen. Wolfgang Bauer erhielt den 2. Preis, eine Monni Card im

Wert von 300 Euro, Thomas Rottonara den dritten Preis, einen Werkzeugkoffer im Wert von 200 Euro.