

I m p u l s

Die Informationsschrift der Hartwag: Wissenswertes und Interessantes rund ums Holz und dessen Anwendung.

Nr. 13. Winter 08/09

Editorial.



Über die Finanzkrise und deren Auswirkungen ist schon viel berichtet worden. Gestatten Sie mir bitte, trotzdem nochmals ein paar Worte darüber zu verlieren.

Soviel vorweg: Die Suppe wird aus unserer Sicht nicht so heiss gegessen, wie sie gekocht wird. Der Grund dafür ist einfach: Wir sehen nichts weiter, als einmal mehr das Ende einer Manager-Mode.

Es ist während meiner Tätigkeit in der Hartwag bereits die dritte Bauchlandung von hochfliegenden Management-Ideen, die ich erlebe.

Ende der 80er-Jahre war es das Ende der Diversifikationsstrategie (der Rüstungskonzern Oerlikon-Bührle beispielsweise produziert mit Bally Modenschuhe).

Ende der 90er-Jahre kam die Internet-Blase (kaum eine Firma hat dabei Geld verdient). Und nun die Finanzkrise, die

ihre Ursache vor allem darin hat, dass Menschen unkontrolliert in Riesen-Organisationen arbeiten und diese durch ihre Eigennützigkeit an den Abgrund bringen.

Eine Gemeinsamkeit haben alle Krisen: Im Zentrum stehen Menschen, die mit fremdem Geld unkalkulierbare Risiken eingehen und verantwortungslos handeln.

Und es gibt Menschen, die Geld geben in der Hoffnung, es werde von selber mehr, ohne dafür arbeiten zu müssen. Aus meiner Sicht kann das nicht funktionieren.

Was fehlt, sind nicht Gesetze und Reglementierungen, sondern Leute, die unternehmerisch denken und bereit sind,

umfassend Verantwortung für die eigene Tätigkeit zu übernehmen. Ist dies der Fall, so erübrigt sich die ganze Diskussion um unanständig hohe Gehälter und Boni.

Unternehmerisch denkende Leute hätten nie die Frechheit, die Firma auszuhöheln, in der sie arbeiten.

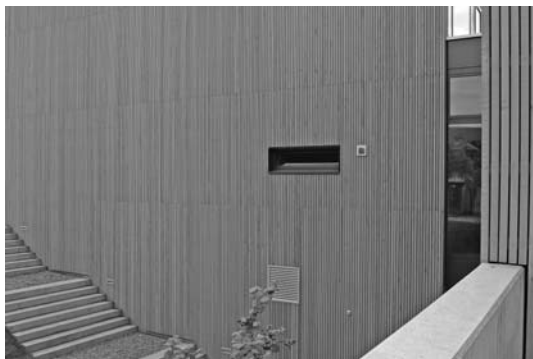
Wir am Bau haben solche Probleme nicht. Im Baugewerbe befassen wir uns mit handfesten Dingen.

So gesehen bieten sich auch dieses Mal unzählige Chancen, die es zu nutzen gilt. Packen wir sie an!

Andreas Seiz, Geschäftsführer

Sichere Entscheidung.

In unserem Berufsalltag stellen wir fest, dass dem Aspekt der Bemusterung häufig zu wenig Beachtung geschenkt wird. Darum gibt es während der Montage oder spätestens bei der Bauabnahme unnötige Diskussionen. Grund: Die Vorstellung des Bauherrn stimmt nicht mit der gebauten Realität überein. Im schlimmsten Fall kann dieser Umstand sogar zu gerichtlichen Auseinandersetzungen führen.



Architekt und Bauherr haben Vorstellungen, wie es sein sollte.

Bauen ist deshalb häufig nicht ganz so einfach, weil unterschiedliche Arten von Erwartungen aufeinandertreffen. Für viele Bauherren ist das Bauen die Umsetzung eines Lebensraumes. Für den Architekten ist es die Umsetzung einer Gestaltungsidee. Für den Unternehmer ist es meist schlicht Arbeit.

Weshalb aber führt Bauen häufig zu traumatischen Erlebnissen?

Bauherren haben in der Regel ein Bild vom künftigen Zustand ihrer Wohnsituation. Dieses Bild ist häufig eher diffus. Es liegt am Architekten, dieses Bild konkret umzusetzen.

Die Rahmenbedingungen bestehen unter anderem aus den Lebensgewohnheiten der Bauherrschaft, der Lage des Objektes, dem Budget und den ästhetischen Anforderungen.

Auf dem Weg von der Vorstellung der neuen Wohnsituation bis hin zur konkreten Umsetzung des Projektes braucht es umfangreiche Bemusterungen. Meist gibt es im Bauprozess verschiedene Muster. Zunächst braucht es Ideenmuster, um gestalterische Ideen zu visualisieren. Ist eine Richtung gewählt,

wird das Bauprojekt durch die Devisierung konkretisiert. In der Regel wird die bevorzugte Lösung ausgeschrieben. Varianten dazu werden üblicherweise als per-Position ausgeschrieben.

Anschliessend geben die angefragten Unternehmer ein Angebot mit Preis ab. In der Regel kommen je nach Grösse der Bauten drei bis fünf Anbieter in die enge Wahl. Für den Architekten und für den Bauherrn ist es vor allem beim Holz schwierig, die Angebote zu vergleichen.

Unternehmer, die aufgrund einer konkreten Bemusterung Ihr Angebot erklären, positionieren sich als kompetente Ansprechpartner und helfen den Architekten und Bauherrn, den richtigen Entscheid zu fällen.

Dabei ist es wichtig, dass die Muster tatsächlich einer späteren Lieferung entsprechen. Technische Details, Qualitätsvarianten, Holzarten, Profil und Oberflächenbehandlung können zu diesem Zeitpunkt konkret diskutiert und geklärt werden. Jetzt sind Änderungen und Anpassungen, auch in Bezug auf Mehr- oder Minderkosten des Angebotes noch möglich.

Die Bemusterung kann auf verschiedenste Art geschehen: Wir raten Ihnen zur Besichtigung von Referenzobjekten. Zeigen Sie auch Bilder, welche die besprochenen Wünsche be-



Konkrete Material-Muster helfen in der Entscheidungsfindung.

inhalten. Zudem sollten konkrete Materialbemusterungen erfolgen. Achten Sie darauf, dass es sich um grossflächige Muster handelt. Es ist wichtig, dass die Bauherrschaft Muster auch anfassen kann.

Die Erfahrung zeigt, dass es sinnvoll ist, die Bemusterungen in einem Besprechungsprotokoll festzuhalten und die Muster durch den Bauherren oder dessen Vertreter unterzeichnen zu lassen. Dies zwingt alle Parteien dazu, sich noch mehr und noch konkreter mit der Entscheidung zu befassen und Verantwortung im Entscheidungsprozess zu übernehmen.

In der Regel erstellen wir Muster für Sie bei späterer Auftragserteilung kostenlos, sofern sich der Aufwand im überblickbaren Rahmen bewegt.

HARTWAG
■ ■ ■ M a s s i v H o l z

Preisentwicklung.

Langsam aber sicher haben sich die Nebelschwaden verzogen und ein nüchterner Blick auf die Lage der Baubranche lässt erste Prognosen zu.

Das Positive vorweg: Der Auslöser liegt weit weg. In den USA hat ein lang anhaltender Immobilienboom dazu geführt, dass die Immobilienpreise stark angestiegen sind.

Statt sich daran zu freuen, haben Herr und Frau USA ihr Haus immer stärker belehnt und das Geld für Konsum ausgegeben.

Ab Mitte 2007 haben sich die Preise der Häuser nicht weiter erhöht und ab Oktober 2007 begannen sie zu sinken.

An den am meisten gebeutelten Orten hat sich der Immobilienpreis um knapp 30% reduziert, nachdem er sich in den Jahren 2004 bis 2007 um rund 50% erhöht hatte.

Hätten die Amerikaner keine weiteren Hypotheken auf ihre Häuser aufgenommen, dann

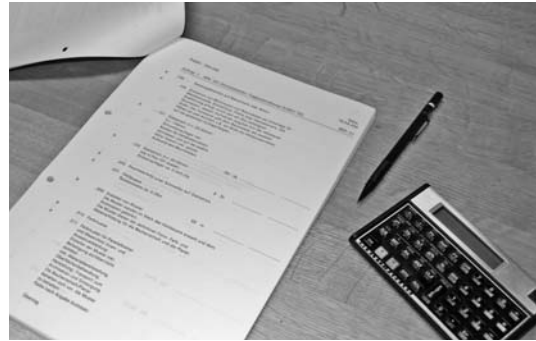
gäbe es die Finanzkrise in dieser Form nicht.

Wir sind nicht Amerika. Die Banken bei uns sind vorsichtiger und verlangen in der Regel zwischen 10-20% Eigenkapital. Hinzu kommt, dass in der Schweiz der Boden ein sehr begrenztes Gut ist und daher nicht mit massiven Immobilienwertungen im Krisenfall zu rechnen ist.

Im Gegenteil: Man hört von schlauen Vorsorgeberatern, dass das vernünftig finanzierte Eigenheim eine der besten Kapitalanlagen überhaupt sei. Wir sind daher der Meinung, dass die Partystimmung auf dem Bau zwar vorbei ist, aber auch keine Flaute im Bau droht.

Entgegen der allgemeinen Erwartung werden die Holzpreise nicht sinken.

Aufgrund der hohen Holznutzungen der vergangenen drei Jahre und der damit verbundenen hohen Erträge kann es sich der Forst leisten, weniger zu ernten. Somit wird der Rundholzpreis



Es werden immer wieder Schnäppchen angeboten. Wir halten für Sie die Augen offen und informieren Sie sofort.

tendenziell nicht sinken sondern gleich bleiben oder steigen.

Die enormen Kapazitäten, die in der Sägeindustrie in den letzten Jahren aufgebaut wurden, sind stillgelegt und arbeiten nur noch stark reduziert (siehe Impuls 11). Somit ist kein Holzüberfluss vorhanden.

Trotzdem wird es immer wieder Schnäppchen von Anbietern

geben, welche leere Kassen haben und daher kurzfristig für Liquidität sorgen müssen. Sie sind gezwungen, ihr Holz unterpreisig zu verkaufen, damit sie ihren Verpflichtungen nachkommen können.

Abgesehen von diesen wenigen Ausnahmen, werden die Preise für das Jahr 2009 vermutlich knapp das Niveau 2008 halten. Wesentlich teurer wird es bestimmt nicht mehr.



In der Schweiz ist Wohneigentum vorsichtiger finanziert.



Holz als Baumaterial ist wieder "in" - die Preise werden trotzdem nicht sinken.

Transport.



Kosteneffiziente Transporte.

Der Ölpreis ist wieder deutlich tiefer als auch schon. Dies ist aber mit Sicherheit nur ein Zwischentief. Wir sind überzeugt davon, dass sich der Ölpreis nachhaltig wieder auf einem höheren Preisniveau als noch vor ein paar Jahren einpendeln wird.

Darum ist es wichtig, dass die Transporte unserer Hölzer effizient und kostenoptimiert durchgeführt werden. Für uns bedeutet dies, dass wir nach wie vor auf eigene Lastwagen verzichten. Spezialisierte, externe

Transportunternehmen schaffen mit dem Laden verschiedenster Güter in einer Fuhre eine optimierte Auslastung ihrer Lastwagen und können bei guter Planung teure Leerfahrten verhindern.

So helfen wir mit, etwas gegen den Kostendruck zu unternehmen. Wir pflegen eine Kooperation mit verschiedenen Transportunternehmen. Meistens fahren wir mit ortskundigen Chauffeuren, was insbesondere bei Baustellenanlieferungen und in ländlichen Regionen einen grosser Vorteil darstellt.

Prototypen.

In der Bauindustrie ist fast jedes Objekt ein Unikat, ein Prototyp.

Vergleichen wir einmal die Bauindustrie mit der Autoindustrie: Die Entwicklung eines neuen Autos verschlingt bis zur Serienreife ungefähr 5 Milliarden Franken. Interessanterweise ist diese Zahl unabhängig vom Verkaufspreis des Autos immer etwa gleich. Jeder Prototyp, der herumfährt, kostet Millionen und wird daher nur handverlesenen Personen für Tests anvertraut.



Die besondere Lage des Objekts verursacht oft Mehrkosten.



Jedes Objekt ist in seiner Art ein Prototyp.

Wie sieht die Situation bei uns in der Baubranche aus?

Auch wir bauen meistens „Prototypen“. Denn jedes Bauprojekt hat seine Besonderheiten. Schon die Lage des Bauplatzes (Zufahrt, Nachbarschaft, Meereshöhe, Ausrichtung, Hangneigung, etc.) führt dazu, dass jedes Objekt einmalig ist.

Auch die Architektur trägt zur Einmaligkeit bei: Es besteht heute der Anspruch auf Individualität der Formensprache und des Ausdrucks. Die traditionelle Bauweise, die über Jahrhunderte den örtlichen Gegebenheiten angepasst und oft standardisiert worden ist, findet man heute

kaum mehr.

Das Handwerk muss sich heute den gestalterischen Wünschen unterordnen und anpassen. Es kann nicht auf Detaillösungen aus dem Standardrepertoire zurückgreifen.

Es ist also so, dass wir meistens „Prototypen“ bauen. In der Baubranche können diese aber oft nur zum Serienpreis verrechnet werden.

Dies führt gezwungenermassen dazu, dass ein Grossteil der Aufträge nicht kostendeckend abgerechnet werden kann. Die Komplexität und Individualität der gestellten Aufgabe wird oft

unterschätzt. Wenn dann die Bauleitung noch schwach ist, scheitert unsere Mission im unternehmerischen Sinne definitiv.



Es kann auch immer wieder Überraschungen geben.

Von der Hartweg aus haben wir grosses Interesse daran, dass ein Bau technisch sauber und für Sie auch ökonomisch befriedigend realisiert werden kann. Wir können Ihnen mit unserer Beratung und unserer Erfahrung helfen.

Wichtig ist allerdings, dass Sie uns so früh wie möglich zur Projektarbeit beziehen.

Schalungsplatte K1.

Schalungsplatten können anhand diverser Merkmale klassifiziert werden. Vom Aufbau bis zur Produktionsweise gibt es viele Unterschiede. Diese beeinflussen nicht nur die Produkteigenschaften wie Stabilität und Langlebigkeit, sondern auch den Preis der entsprechenden Schalung. Ob das gewählte Produkt jedoch wirtschaftlich ist, hängt nicht zuletzt vom Einsatzzweck und der fachmännischen Verarbeitung ab. Auch die Vielfalt der erhältlichen Formate kann entscheidend sein.



In der K1 Schalungsplatte sind moderne Technologien vereint

Eine Platte die gleich mehrere positive Eigenschaften moderner Produktionstechnologien vereint, ist die K1-Schalungsplatte der Firma Kaufmann.

Wo viele Mitbewerber die Decklagen noch aus aneinander gereihten Brettern verleimen, werden bei Kaufmann wetterfest verpresste Leimbinder zu Stabdecks aufgetrennt. Die einzelnen Decklamellen fallen dadurch schmaler aus und Rissbildungen treten kaum noch auf.

Ein positiver Nebeneffekt dieser Produktionsweise äussert sich in der Ausrichtung der Jahrringe dieser Decklamellen. Die mehrheitlich stehenden Jahrringe tragen massgeblich zur Langlebigkeit der K1-Platten bei.

Die vollflächig durchgehende und verleimte Mittellage gewährleistet nebst der Möglichkeit, bauseitig zugeschnittene Passstücke mehrfach einzusetzen, auch einen sehr stabilen Kantenbereich.



Auch im Brückenbau: Das ideale Einsatzgebiet für die Schalungsplatte K1.

Werkseitig werden alle Kanten mit einer wasserabweisenden und daher leicht zu reinigenden PU-Versiegelung versehen. Dies spart Ihnen Zeit.

Der grösste Teil der Schalungsplattenwerke in Europa stellt lediglich Standardformate her. Dies kann Sie einschränken und Ihr Angebot verteuern.

Unsere K1-Platten werden als 600x200 cm grosse Platten gepresst und anschliessend zu Klein-, Gross- oder Sonderformaten aufgetrennt.

Dadurch können wir auf bauseitige Spezialwünsche eingehen, was ästhetisch bei Sichtbeton einen Riesenvorteil darstellt.

Verantwortung.

Für unseren Aussendienst haben wir jetzt eines der sparsamsten Autos im Einsatz: Den VW Passat Blue Motion. Die Verbrauchswerte sind deutlich unter 5 Liter auf 100 Kilometer. Zudem wird ein minimaler CO₂-Ausstoss erreicht. Selbstverständlich sind alle unsere Fahrzeuge mit Dieselpartikelfilter oder Katalysator ausgerüstet.

Dies ist ein weiteres Element, mit welchem wir unserer Verantwortung gegenüber der Umwelt gerecht werden.

Den Strom erzeugen wir heute schon mit den Solarpanelen auf dem Hallendach und die Prozesswärmeerzeugung erfolgt mit dem Verbrennen von Hackschnitzeln (Siehe den Artikel „Nachhaltig“ im Impuls 12).



Hartweg Aussendienst Fahrzeuge: sparsam.

Willkommen.

Wenn Sie wieder einmal zu uns nach Buchs kommen, werden Sie bemerken, dass sich der Eingangsbereich zu unserem Gebäude in einem neuen Gewand präsentiert:

Vor den Türen zur Hartweg reihen sich vertikale, massive Eichenbohlen. Sie symbolisieren Konstanz und Dauerhaftigkeit. Das Foyer im Innern besteht aus einem Mix verschiedener Hölzer.

Daraus spüren Sie unser vorbehaltloses Engagement zum

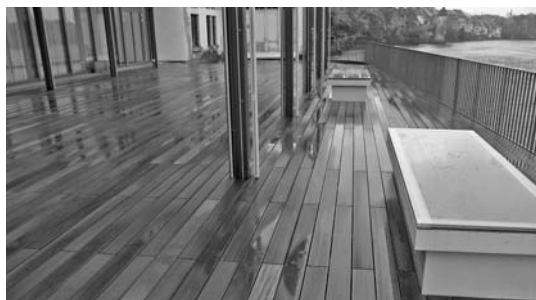


Der neu gestaltete Empfang in Buchs/ZH

Werkstoff Holz. Das fünf Quadratmeter grosse Schaufenster gewährt Ihnen einen Blick in die über 6000 m² grosse Lagerhalle. Hier stapeln sich hunderte Kubikmeter Holz verschiedenster Herkunft. Gegenüber befindet sich der neue Empfang. Die Theke beeindruckt durch ihre Ausmasse von über 4,5 Metern Länge und 70 cm Breite, gefertigt aus einem einzigen Brett.

Wir freuen uns darauf, Sie bald wieder bei uns zu begrüssen.

Am Objekt.



Bangkirai Holz in einer schönen Anwendung.

Residenz des Salines, Rheinfelden

Bangkirai als Holz ist bekannt und bewährt – jedoch aufgrund schlechter Erntepraktiken für uns nicht handelbar gewesen. Vor kurzem sind die ersten Container mit FSC-zertifiziertem Holz eingetroffen. Die Zertifizierung dauerte mehrere Jahre, weil nicht nur die Holzgewinnung, sondern auch soziale Vorgaben (Frauenanteil, Qualität der Unterkünfte, Verbot von Kinderarbeit, etc.) erfüllt sein müssen. Die Einhaltung der Vorgaben wird durch unabhängige Zertifizierungsstellen laufend überprüft.

Das Holz ist im mittleren Preissegment angesiedelt und hat sehr gute Materialeigenschaften. Es hat die Dimension 21x145 oder 25x145 mm, hat eine glatte und eine fein geriffelte Oberfläche, sowie gerundete Kanten.

Bei diesem Objekt in Rheinfelden sind FSC-Bangkirai-Bodenrostlamellen verwendet worden.

Die Unterkonstruktion wurde ebenfalls in FSC-Bangkirai-Unterkonstruktionslatten 42x70 mm ausgeführt.

Unternehmer:
Husner AG, Frick
Foto: Husner AG, Frick

EFH Mockenwies Uerikon

An der Mockenwiesstrasse in Uerikon entstehen zurzeit 5 topmoderne Einfamilienhäuser komplett in Sichtbeton ausgeführt. Dank der stationären Betonanlage konnte von Anfang an die Betonrezeptur den erhöhten Anforderungen angepasst werden. Das Resultat überzeugt nicht nur durch einen gleichbleibenden Grauton, auch die fachmännische Ausführung der Schalarbeiten lässt keine Wünsche offen.

Verwendet wurde die Schalungsplatte: Typ ISAR, A-Qualität

Architekten:
Waeber/Dickenmann GmbH,
Lachen
Unternehmer: Ponato AG,
Hombrechtikon.



Sichtbeton: Gelingen in Form und Ausführung.



HARTWAG
■ ■ ■ M a s s i v H o l z