



Presseinformation vom 01. September 2021

Steigende Rohstoffpreise als Katalysator für wachsende Digitalisierung der Baubranche

Georg Bursik, GF Baunit, Hubert Wetschnig, GF HABAU und Rudi Pistora, Head of Sales PlanRadar im Gespräch

- **Auswirkungen der gestiegenen Rohstoffe auf die Digitalisierung**
- **Einsparungspotenzial durch digitale Abkürzungen in der Kommunikation**
- **Flexibilität und einfache Handhabung als Key-Tools im Projektmanagement**

Wien – Steigende Rohstoffpreise lassen die Baubranche weiterhin die Luft anhalten. Der rasante Anstieg mit Zuwachsraten von über 200% bei Rohstoffen, wie zum Beispiel Bauholz, sorgt dafür, dass Unternehmen immer mehr in Verzug mit ihren vertraglich festgelegten Leistungen geraten. Leidtragende sind nicht nur diese, sondern auch deren Kunden. Rund drei Viertel der heimischen Unternehmen müssen die gestiegene Kostenlast und den zeitlichen Mehraufwand an ihre Kunden weitergeben. Der Grund für diese Umstände ist eine Kombination aus diversen Faktoren. Bedingt durch die COVID-Krise wurden Lieferketten unterbrochen, was zu Engpässen bei den Rohstoffen führte. Gleichzeitig kam es zu einem erhöhten Bedarf an diesen mit Abklingen der Krise.

Ein Gespräch mit Georg Bursik, BAUNIT, Hubert Wetschnig, HABAU und Rudi Pistora zeigt aktuelle Herausforderungen auf und betont die Wichtigkeit von transparenter Kommunikation und Digitalisierung der Baubranche. Mit steigenden Erdölpreisen, die als Energieträger für die Produktion von Baumaterialien essenziell sind, stiegen die der Eisen- und Stahlbranche im doppelstelligen Prozentbereich an. *Ebenfalls betroffen von diesem Anstieg sind die Zement- und Kalkwerke, welche eine Erhöhung vor allem bei den Bindemitteln und der CO₂ Steuer, sowie eine Verdoppelung der Strompreise spüren*“, so Georg Bursik, GF der Baunit GmbH, unter anderem verantwortlich für das Zement- und Kalkwerk Wopfing. *Im Zuge dieser gestiegenen Preise, stiegen auch die Kosten der Zementproduktion für Fassadenputze um 70 % an, was zur Folge hat, dass das Endprodukt für den Abnehmer um 30 % teurer verkauft wird. Für uns als Zementhersteller sind auch die gestiegenen CO₂ Kosten ein großes Thema. Innerhalb eines Jahres stiegen die CO₂ Zertifikate von 25 € auf 57 €. Durch den obligatorischen Zukauf von Zertifikaten, entstehen für uns Kosten in Millionenhöhe daher steigen die Preise*

für eine Tonne Zement um 20%. Das Verfügbarkeitsproblem der Rohstoffe sollte in den nächsten Monaten besser werden, jedoch sehen wir im nächsten Jahr keinen Rückgang der Rohstoffpreisen. Fakt ist, dass der Bauboom und die gestiegenen Absatzmengen des letzten Jahres die Preissteigerung der Rohstoffe nicht wettmachen kann, was letztendlich bedeutet, dass der Kunde diese finanzielle Belastung tragen muss. Digitalisierung kann für die aktuelle Situation sicher eine Lösung sein. Für Händler stellt die Digitalisierung einen wichtigen Schritt beim Effizienzgewinn dar, wenn lagerhaltende Produkte direkt aus dem Warenwirtschaftsprogramm bestellbar sind und nicht mehr per Mail oder Fax. So implementieren wir sukzessive Schnittstellen zwischen uns und den Händlern und setzen auf die Baunit Bestell-App, um die manuelle Eingabe zu ersetzen.”

Die Wichtigkeit von einfacher und direkter Kommunikation betont auch Hubert Wetschnig, GF der HABAU Group: *„Auch bei uns in der HABAU GROUP ist die aktuell angespannte Situation am Rohstoff- und Materialmarkt spürbar. Wie stark das der Fall ist, hängt sehr von der jeweiligen Projektphase – also Akquisition, Rohbau oder Ausbau – und den eingesetzten Materialien ab. Außerdem lässt sich feststellen, dass der Hoch- und Industriebau deutlich stärker betroffen ist als der klassische Tiefbau. Trotz aller Schwierigkeiten bleiben wir unseren Grundsätzen treu: Mit unseren AuftraggeberInnen sowie LieferantInnen pflegen wir einen partnerschaftlichen und transparenten Umgang. Dazu gehört, dass wir mögliche Auswirkungen auf das Projekt rasch und proaktiv kommunizieren, um gemeinsam eine zufriedenstellende Lösung zu erarbeiten. Als international agierender Konzern, dessen Wurzeln auf ein Familienunternehmen zurückgehen, pflegen wir nach wie vor regionale Partnerschaften, die solche Schwierigkeiten abfedern.“*

Einfache und direkte Kommunikation als Antwort auf steigende Rohstoffpreise erfordert effiziente Tools und unkomplizierte Lösungen. *“Mit dem Fokus auf einfache Handhabung und simple Integration in bestehende Systeme gerade in den unterschiedlichen Phasen der Projektabwicklung, wird es dem Kunden möglich Prozesse zu verkürzen. Bis zu 7 Stunden pro Woche können unter anderem im Mängelmanagement, der Standortinspektion und Dokumentenverwaltung durch den Einsatz von PlanRadar eingespart werden.”*, so Rudi Pistora, Head of Sales bei PlanRadar. Fazit ist: die Fokussierung auf eine gesteigerte Digitalisierung in Bau- und Immobilienprojekten kann für die nötige Kosten- und Zeitersparnis sorgen, sofern das Augenmerk auf eine effiziente Abstimmung der Projektprozesse gelegt wird. Daraus folgt, dass die finanzielle Mehrbelastung für Firmen und Kunden aufgrund der aktuell gestiegenen Rohstoffpreise durch gestraffte Kommunikationswege verringert werden kann.

Über PlanRadar

PlanRadar ist eine plattform- und geräteunabhängige, webbasierte SaaS-Lösung (Software as a Service) für Dokumentation und Kommunikation in Bau- und Immobilienprojekten und wird beispielsweise für Baudokumentation, Mängel- und Aufgabenmanagement, Zertifizierungen, Wartungen, Übergaben, etc. eingesetzt. Über eine Webapplikation (für alle Browser) und mittels Apps für alle Smartphones und Tablets (iOS, Android, Windows) wird auf Basis eines digitalen Grundrisses oder Architektenplans die Erfassung, Dokumentation, Kommunikation und Nachverfolgung jeder Art von Information ermöglicht. Durch die Digitalisierung des Workflows reduziert PlanRadar die Fehlerhäufigkeit, spart allen Beteiligten Zeit und realisiert enorme Effizienzsteigerungen: die schulungs- und wartungsfreie Applikation ermöglicht Kostenersparnisse von bis zu 70 Prozent, Nutzer reduzieren ihren wöchentlichen Zeitaufwand für die mit PlanRadar vorgenommenen Arbeiten um bis zu sieben Stunden pro Woche. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Wien hat mittlerweile mehr als 8.000 Kunden aus 43 verschiedenen Ländern. www.planradar.com

Unternehmenskontakt

PlanRadar GmbH

Kärntner Ring 5-7/Top 201, 1010 Wien

+43 (0)720 517 135

info@planradar.com

www.planradar.com

BAUMIT GmbH

Wopfing 156, 2754 Waldegg

HABAU Group

Dresdner Str. 68, 1200 Wien

Pressekontakt

PlanRadar GmbH

c/o M'CAPS Group GmbH

Barbara Flasch-Breulmann,

MB PR, Marketing, Publikationen GmbH

Thomas Brey, +43 676 542 39 09

PlanRadar_PR@mcaps.at