



Informationsveranstaltung „Value Management und serielle Sanierung für die Holzbranche“, 23.11.2023

Zusammenfassung:

Forschungsprojekt, um den Sanierungsmarkt für die Holzbranche zu öffnen.

Der Holzcluster Steiermark, RENOWAVE.AT, AEE-INTEC, und VM-Ninaus luden zum Informationsvormittag, um das Themenfeld der Sanierung durch vorgefertigte Holzbauelemente zu diskutieren. Die nötige Sanierung des Gebäudebestandes zur Erreichung der EU-Vorgaben stellt ein spannendes, in Österreich bisher noch wenig beachtetes, Themenfeld mit enormen Marktpotential für die Holzbranche dar.

Um das **Marktpotential**, die **Kundensicht** als auch die **Marktchancen für die Holzbaubetriebe** heben zu können soll ein **Branchenforschungsprojekt** auf Schiene gebracht werden. Der **Fachverband der Holzindustrie** hat die Bedeutung dieses Themas bereits erkannt und tritt als Unterstützer auf. Die Inputs der teilnehmenden Firmen werden in den Forschungsprojektentwurf aufgenommen, um zielgerichtet den Bedarf der Firmen zu treffen.

Die Bedeutung des Themas aber auch die Komplexität und die nötige Vorarbeit zur Markttöffnung wurde Seitens der teilnehmenden Unternehmen betont. Die Beleuchtung des Themas und Erarbeitung konkreter Handlungsschritte für die Betriebe im Zuge eines **FFG Collective Research** Projektes erscheint als richtige Herangehensweise und wird nun weiterverfolgt.

Alle interessierten Unternehmen der Holzbranche können sich gerne für weitere Informationen bei **Cornelia Ninaus (cornelia.ninaus@renowave.at)** melden.

Protokoll: Diskussionsrunde und Festhalten der Ideen

Die teilnehmenden Firmen wollen die **Marktchance der Sanierungswelle** ergreifen. Die Nachfrage wird hier eindeutig größer. Die Kosten sind ein wesentliches Kriterium für Bauherren. **Fördergelder** sollten dazu genutzt werden können.

Um im Marktsegment der Sanierung mit vorgefertigten Holzbauelementen Fuß zu fassen, ist es entscheidend, einen deutlichen **Mehrwert gegenüber** der reinen **thermischen Sanierung** zu bieten. Neben der sehr kurzen Bauzeit im bewohnten Zustand können Haustechnik und Energiesysteme in die Elemente integriert werden, die zu einer Wertsteigerung der Immobilie führen. Eine zeitgleiche Aufstockung und Nachverdichtung mit vorgefertigten Modulen ist denkbar und steigert den Wert der Immobilie. Dies hebt das Vorhaben über einfache thermische Sanierungen deutlich hinaus.

Diskussionsinput:

Der Kunde hat praktisch immer individuelle Anforderungen, die es abzufangen bzw. über eine Art **Baukastensystem** zu bedienen gilt. Die **Wertsteigerung der Immobilie** ist ein bedeutender Faktor. Nicht nur Heizkosten senken, sondern der Erhalt und die Schaffung von neuem Wert muss gegeben sein.

In der Fertigung ist es wichtig, die manuelle Komponente in Angriff zu nehmen, da dadurch signifikant die Kostenstruktur beeinflusst werden kann.

Einigkeit besteht zwischen einer Reihe von Unternehmen: **Sanierung muss den Fokus auf Wertsteigerung legen.**

Serielle Sanierung: 3 der teilnehmenden Firmen sind hier bereits aktiv. Serielle Sanierung: Wo liegt der Value? 80/20 Regel. 80% lassen sich gut in optimierten Prozessen abbilden und optimieren, 20% sind in weiterer Folge noch durch Individuallösungen zu bearbeiten.

Vermietbarkeit sind Werte, denen Kosten zugeordnet werden können. Nicht nur Produktkosten, sondern Gesamtkostenbetrachtung ist als Verkaufsargument einzusetzen. Value Management beleuchtet diesen Punkt sehr gut.

Was benötigt die Branche, um bei der seriellen Sanierung die Marktreife zu erreichen?

Ein allgemein gültiges System bzw. Standard sollte geschaffen werden, an dem sich die gesamte Branche orientieren kann. Die Branche muss als Ansprechpartner für Sanierungsprojekte wahrgenommen werden.

Der **Kundenfokus** und das **Schärfen des Marktes** ist für alle teilnehmenden Firmen von hoher Bedeutung. Value Management kann das gut erfassen und aufnehmen. Das sollte ein **Kernpunkt des Projektes für das erste Jahr** sein.

Bauträger, z.B. Wiener Wohnen (IÖB-Call: Modulares Fertigteilssystem zur Sanierung Wiener Gemeindebauten), **zeigen Interesse** an der seriellen Sanierung. Wohnbauträger müssen die Sanierung finanziell darstellen können. Die Kosten sind in diesem Fall weniger ausschlaggebend, wenn der Mehrwert dargestellt werden kann. Die Voraussetzungen dafür sind gut. Die nötige Ausarbeitung kann über das Projekt geleistet werden.

Sanierung ist bis jetzt immer gefallen zu Gunsten des Neubaus. Die Ökologie des Sanierens ist jedoch viel besser als die des Neubaus. **Seitens der Förderlandschaft ist ein starker Schwenk in Richtung Sanierung zu beobachten.** Die Vorgaben der EU tragen maßgeblich dazu bei.

Der fehlende Standard ist nötig, um vom Kunden wahrgenommen zu werden. Für Hersteller sollten Synergien untereinander genutzt werden, um einen vernünftigen Standard zu schaffen. Wo man im Holzbau noch immer aufpassen müsste, sind Feinheiten wie Anschlüsse.

Der Kunde braucht ein EU-Taxonomie konformes Projekt. RENOWAVE.AT arbeitet bereits an diesem Thema. Die Ergebnisse können in das Projekt aufgenommen werden.

Der Markt ist groß genug und muss gemeinsam geöffnet werden. Im Moment mag es noch aufwendig sein, seriell zu sanieren. Die Investition in Anlagen ist erforderlich, um die kostenintensive manuelle Arbeit reduzieren zu können. Zur Skalierung ist dies ein nötiger Schritt.

Welche Erwartungen haben Sie an ein solches Projekt?

Die Aufarbeitung von „was will der Kunde“ und was ist er bereit für den Mehrwert zu bezahlen. Hier braucht es eine detaillierte Betrachtung. Das tatsächliche Volumen des Marktes ist ebenfalls interessant.

Das Projektergebnis muss die Mehrleistungen durch vorgefertigte Holzelemente abbilden, um diese den Bauträgern und Kunden zeigen zu können. Eine Plattform, in der sich die Hersteller zusammenschließen, um die Vorteile gemeinsam zu beleuchten erscheint sinnvoll.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen haben hier einen großen Einfluss und müssten berücksichtigt und eventuell überarbeitet werden.

Resümee:

Die Anmerkungen und Wünsche der Firmen werden in den Projektentwurf eingearbeitet, um den Branchenbedarf zu treffen.

Die Bearbeitung der umfassenden angesprochenen Themen können über das angedachte Collective Research Projekt durchgeführt werden. Die Methode des Value Management erscheint hier bestens geeignet, um den teilnehmenden Betrieben einen direkten Vorteil zu verschaffen. Die Ergebnisse der Projektarbeit sind ein direkter Marktöffner für die gesamte Holzbranche in diesem bedeutenden Zukunftsthema.