



# IMMOBILIEN Fokus HOME & BUSINESS

## ÖKOLOGIE IM PASSIVHAUS

*Wenn die Energiekosten verrückt spielen,  
dann ist beim Hauskauf Cleverness gefordert.*

## DER WEG ZUM PROFI

*Wer sich zur Produktion des eigenen Weines  
entschließt, sollte ein guter Weinkenner sein.*

## ERFOLGSFAKTOR AUSSEHEN

*Wie wichtig ist Schönheit im  
täglichen Berufsleben?*



**Modern.** Nicht nur technisch, sondern auch optisch ansprechende Aufzugsmodernisierung am Wiener Schwarzenbergplatz.

# Aufzugsmodernisierung

## „Weil einfach das Leben und die Gesundheit am wichtigsten sind!“

*Seit über einem Jahr leitet Dipl.-Ing. Alexander Kontrus als Geschäftsführer Otis Österreich. Dipl.-Ing. Roland Popp und Dr. Alexander Scheuch haben ihn in der Liesinger Firmenzentrale besucht und mit ihm die aktuelle rechtliche Situation und wichtige Themen & Trends am Aufzugsmarkt diskutiert.*

*Das neue Wiener Aufzugsgesetz hat dem Aufzugsbetreiber eine größere Verantwortung zugeteilt, da er zu entsprechenden Aufrüstungen bei sicherheitstechnischen Mängeln verpflichtet wurde. Welche Erfahrungen haben Sie mit Hausverwaltungen und Grundeigentümern dazu gemacht?*

Kontrus: Der Aufzug ist in der Immobilie einer der zentralen technischen Anlagen. In vielen Kundengesprächen zeigt sich, dass Sicherheit schon seit Jahren ein Thema ist. Die entsprechende „Awareness“ ist erkennbar, auch wegen der komplexen Situation der Haftungsfragen. Gerade in Wien haben Eigentümer und Betreiber nicht nur wegen des neuen Aufzugsgesetz-

zes, sondern auch schon in den Jahren davor viel getan. Wien ist Vorreiter, die anderen Bundesländer hinken teilweise nach. Grundsätzlich ist den Kunden aber klar, dass sie in Sicherheit investieren müssen.

*Erleben Sie aktuell einen steilen Anstieg bei der Modernisierung von älteren Aufzugsanlagen oder haben Sie den Eindruck, dass Aufzugsbetreiber noch ein paar Jahre zu warten bis zum letztmöglichen, gesetzlich festgelegten Zeitpunkt?*

Es gibt drei Sicherheitsstufen: hohes, mittleres und niedriges Risiko. Hochrisiko-Themen müssen innerhalb von fünf Jahren auf eine niedrige Sicherheitsstufe gebracht

werden. Wir erleben, dass die ersten Schritte, nämlich die Überprüfung der Anlagen und die Ausarbeitung von Konzepten, gemacht werden. Das ist gesetzlich so vorgeschrieben und wird von Otis unterstützt. Sonst ist die derzeitige Tendenz aber eher „hinausschieben“. Das ist für beide Seiten letztlich nicht angenehm. Wenn die ersten vier bis fünf Jahre erst mal abgelaufen sind, könnte es zu Engpässen kommen, wenn dann alle auf einmal bestellen. Wir versuchen daher, den Kunden zu erklären, welche Vorteile es bringt, die Investition vorzuziehen. Die Immobilie ist früher auf dem Stand der Technik und entspricht früher den erforderlichen Sicherheitsstan-

dards zum Vorteil der Benutzer, der Eigentümer und Mieter. Wir haben jetzt die Möglichkeit, das Projekt entsprechend abzuwickeln, und weisen auch auf die Kostensituation hin, insbesondere im Hinblick auf die Rohstoffpreisentwicklungen der vergangenen fünf Jahre.

**Welches Risiko bringt es mit sich, die gesetzlichen Bestimmungen nicht einzuhalten? Welches Risiko trägt der Aufzugsbetreiber, wenn die gesetzliche Bestimmung eine Modernisierung zeitlich erst in ein paar Jahren vorsieht, aber vorher ein Unfall passiert?**

Die Juristen sind sich nicht ganz einig in der Frage des Falles, wenn ein schwerer Unfall passiert und dem Betreiber schon ein Mängelprotokoll über den Aufzug vorliegt. Das Aufzugsgesetz selbst sieht die Fristen vor. Aber es gibt durchaus andere Szenarien, wonach etwa aus dem Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch eine Verletzung der Verkehrssicherungspflicht oder der Sorgfaltspflicht für den Aufzugsbetreiber ableitbar wären, wenn Risiko oder Mangel bekannt waren.

**Wie viele Modernisierungen führt Otis in Österreich pro Jahr durch?**

Wir führen im Jahr je nach Größe zwischen 500 und 800 Umbauten durch und bringen die Anlagen so auf den modernen Stand der Technik.

**Ist in Wien durch die neue Gesetzgebung das Marktsegment der Aufzugsmodernisierungen stark angestiegen?**

Paradoxerweise ist Wien wegen der Zurückhaltung der Kunden auf Grund der Fristen im Aufzugsgesetz zurückgefallen. Wir haben auch schon von vielen Kunden gehört: „Jetzt warten wir einmal ein oder zwei Jahre ab, ob das Gesetz nicht wieder adaptiert oder gar umgestoßen wird.“

**Mit welchen Kosten müssen Immobilienbesitzer in der Regel bei einer Aufzugsmodernisierung rechnen?**

Hier gibt es eine große Bandbreite: von einigen 100 bis zu 30.000 Euro, wenn die Anlage fast vollständig auf den modernen Stand der Technik gebracht wird. Das geht dann aber schon in Richtung eines neuen Aufzugs. Insgesamt gibt es 74 Punkte, die bei einer Aufzugsmodernisierung evaluiert werden. Je weniger Punkte bearbeitet werden müssen, desto geringer die Kosten.

**Macht es dann nicht Sinn, gleich einen neuen Aufzug zu kaufen?**

Ja und nein. Im Extremfall bleiben bei einer Aufzugsmodernisierung oftmals nur



**Dipl.-Ing. Alexander Kontrus**

Alexander Kontrus stieg nach Abschluss des Maschinenbaustudiums in Wien 1997 bei Otis Österreich als Montagetechniker ein. Es folgten Managementpositionen in Österreich, Deutschland und in einem der Otis Headquarter (für England, Deutschland, Zentral- und Osteuropa). Mit Dezember 2006 übernahm Dipl.-Ing. Kontrus die Geschäftsführung von Otis Österreich.

die Führungsschienen im Gebäude erhalten. Also jene Metallteile, die hundert Jahre halten. Der Rest ist ein neuer Aufzug. Der Vorteil dabei ist, dass eine Aufzugsmodernisierung in Hinblick auf Bauordnung und Baugesetze einfacher abzuwickeln ist, als wenn wir einen neuen Aufzug einbauen. Bei einer Neuanlage ergeben sich häufig bauseitige Zusatzkosten, die sich durch eine Modernisierung vermeiden lassen.

**„Den Kunden ist klar, dass sie in Sicherheit investieren müssen.“**

**Wie viele Aufzüge sind in Wien noch nicht mit einem Notruf- und Fernüberwachungssystem ausgestattet?**

Wir schätzen, dass derzeit zirka 7.000 Anlagen in Wien noch nicht mit so einem System ausgestattet sind. Sie bieten zwar alle die Möglichkeit, einen Notruf abzusetzen, wenn der Aufzug steckenbleiben sollte. Aber was Aufzugsgesetz und Vorschriften hinsichtlich der Betriebskontrollen und der permanenten Überwachung der Sicherheitseinrichtungen vorgeben, müssen rund 7.000 Anlagen in den nächsten fünf Jahren nachgerüstet werden.

**Das Geschäft mit der Aufzugswartung, der Durchführung der regelmäßigen Betriebskontrollen und der Notbefreiung ist mittlerweile ein genauso umkämpftes Geschäft wie der Verkauf von Neuanlagen. Wie groß schätzen Sie das Verhältnis des Geschäftsumsatzes zwischen Neuanlagenverkauf, Modernisierung und Wartung?**

Das Wartungsumfeld ist sicher von der gesamten Betreuung und Organisation her das größte. Einfach deshalb, weil Otis weit über 20.000 Aufzugsanlagen betreut und bei weitem nicht so viele neue im Jahr baut. Otis hat knapp 300 Monteure österreichweit im Einsatz, 200 davon sind im Service tätig.

**Man hat den Eindruck, dass manche Aufzugsfirmen möglichst preisgünstig eine neue Aufzugsanlage verkaufen, um danach vielleicht ein besseres Geschäft mit der Wartung zu machen.**

Der Neuanlagenbereich ist grundsätzlich ein heiß umkämpfter Markt, in dem es oft ausschließlich um die Projektkosten geht. Andere Argumente spielen für viele Generalunternehmer keine Rolle. Natürlich versucht man als Aufzugs- und Serviceanbieter eine langfristige Kundenbindung zu erzielen. Auf der anderen Seite sind moderne Anlagen so ausgestattet, dass die Wartungsintervalle deutlich länger sind.

**Hat sich die Gurttechnologie bewährt, insbesondere hinsichtlich der Langlebigkeit? Hier gab es ja anfangs Bedenken?**

Otis hat die Gen2-Aufzugstechnologie im Jahr 2000 auf den Markt gebracht und weltweit bis jetzt über 150.000 Anlagen verkauft. Gerade bei den Anlagen, die zu Beginn installiert wurden, haben wir Langzeitüberwachungen gemacht. Die Praxis

zeigt, dass die Gurte noch langlebiger sind als ursprünglich angenommen. Bei diesen Anlagen, die seit sieben Jahren in Betrieb sind, ist kein Verschleiß zu beobachten.

**Bei steigenden Energiepreisen tritt die Energieeffizienz von Aufzügen immer mehr in den Mittelpunkt. Welche Aufzüge sind aktuell energietechnisch am Puls der Zeit und welche Entwicklungen können wir in der Zukunft erwarten?**

Hydraulische Anlagen markieren das unterste Ende der Energieeffizienz. Sie sind in dieser Hinsicht mehr oder weniger



**Benutzerfreundlich.** Kein Kraftaufwand mehr dank der Slim Comfort-Tür von Otis.

„Energievernichter“. Vorzuziehen sind elektrische Anlagen, wo durch Gegengewicht und Ausgleich eine Optimierung der Energiebelastung erfolgt. Die Antriebe sind heute so kompakt und energieeffizient, dass die Maschinen viel kleiner werden konnten. Auch die Anschlussleistungen sind viel niedriger geworden. Die aktuelle Technologie ermöglicht Einsparungen zwischen 30 und 70 Prozent zu traditionellen Antrieben.

## „Wo Risiken bewusst sind, sollte man Vorsorge treffen.“

**Kann man einen speziell energiesparenden Aufzug kaufen oder werden die bestehenden Produkte mit energiesparenden Modulen aufgerüstet?**

Grundsätzlich gibt es beide Möglichkeiten. Am energiesparendsten können die gesamte Antriebseinheit sowie die Steuerungstechnologie auf modernen Standard gebracht werden. Otis hat eine Technologie entwickelt, die Energierückspeisung in das Gebäudenetz ermöglicht: Wenn die Aufzugsanlage bremst, wird Energie gewonnen und in das elektrische Netz zurückgespeist. Das ist der letzte Stand der Technik.

**In welchen Bereichen forscht Otis derzeit besonders? Geht es in Richtung Energieeffizienz, Schnelligkeit oder Raumvolumen?**

Es gibt immer Verbesserungsmöglichkeiten. Die Komponente Raumausnutzung ist immer ein Thema, weil es für die Planer wichtig ist. Das Zweite ist sicher die Ener-

giethematik. Geschwindigkeit ist für unsere Kunden zumeist ausreichend und deshalb nicht das Thema.

**In Deutschland hat der Verein Deutscher Ingenieure die Richtlinie VDI 4707 erarbeitet. Dieser aktuelle Entwurf behandelt die Energieeffizienz von Aufzugsanlagen. Ähnlich einem Energiepass soll der Energiebedarf und -verbrauch von Aufzugsanlagen klassifiziert und gekennzeichnet werden. Werden solche Klassifizierungsmodelle auch in Österreich Eingang finden?**

Ich bin überzeugt davon, dass es so etwas geben wird, und habe gehört, dass in den Fachgremien daran bereits gearbeitet wird.

**Wird das etwas für die Aufzugsindustrie und die Betreiber ändern?**

Ich denke, dass es noch mehr Ansporn geben wird, Produkte zu optimieren und manche technische Lösungen wie hydraulische Anlagen vom Markt zu nehmen. Diese werden weiter zurückgedrängt werden, um durch Flächenoptimierung mit geringster Antriebsleistung kompakte und energieeffiziente Lösungen zu finden.

**Sind nachträglich eingebaute Aufzüge in engen Stiegenspindeln noch ein wichtiges Geschäftsfeld für Otis?**

Das ist ein interessantes Geschäftsfeld und ein Spezialgebiet, bei dem die Komponente Aufzug eigentlich der kleinere Teil des Auf-

trages ist. Entscheidend sind hier der Stahlbau, die Konstruktion und die Anschlussfragen. Das ist kostenmäßig der deutlich größere Block als die Anlage selbst.

**In Österreich produziert Otis nicht mehr. Woher kommen die Anlagen für den österreichischen Markt?**

Wir haben international eine dichte Lieferwerkstruktur. Unsere Anlagenteile kommen vor allem aus Italien und Frankreich. Das sind unsere Hauptlieferanten. Spezialmaterial für höhere Geschwindigkeiten beispielsweise kommt teilweise aus Amerika und Japan, wo spezielle Kompetenzzentren für Sonderlösungen existieren.

**Ist der arabische Raum aktuell ein wichtiger Markt für Otis?**

Otis ist im arabischen Raum sehr aktiv. Generell verzeichnen wir überall dort starke

Wachstumsraten, wo die Lebensstandards und damit auch die Forderung der Menschen nach qualitativ hochwertigeren Produkten steigen. Lokale Lieferanten können den Schritt in eine andere Technologie und in höhere Qualitäten oft nicht mitgehen. Das sehen wir vor allem in den südosteuropäischen Ländern.

**Ist Otis nicht zu hochpreisig für Aktivitäten in diesen Ländern?**

Es gibt immer wieder einheimische Firmen, die auch lokal produzieren. Otis ist vor allem im gewerblichen Bereich vertreten. Wir arbeiten mit internationalen Investoren im höheren Qualitätssegment zusammen und realisieren Projekte wie Hotels oder Shoppingcenter mit, bei denen Qualität eine große Rolle spielt. Im lokalen Wohnhausmarkt ist es hingegen schwierig, Fuß zu fassen.

**Zurück nach Österreich: Was würden Sie zusammenfassend vor den erwähnten rechtlichen Hintergründen und dem gesetzlichen Rahmenwerk Hausverwaltern und Betreibern in deren rechtlichen Haftungskreis empfehlen?**

Ich empfehle, überall dort, wo Risiken bewusst sind, entsprechende Vorsorge zu treffen, um im Schadensfall nicht haftbar oder angreifbar zu sein. Sobald das Thema Sicherheitsmangel am Tisch liegt, sollten gemeinsam mit einem Profi Lösungen erarbeitet werden. Jedenfalls ist der Eigentümer über Mängel an der Aufzugsanlage zu informieren. Je rascher die Mängel beseitigt werden, desto eher kann auch das gesellschaftspolitische und ethische Problem vermieden werden, dass etwas getan hätte werden können, aber verabsäumt wurde.

**Was liegt Ihnen persönlich am Herzen?**

Im Moment sind Energieeffizienz, Energieausweis und die thermische Sanierung von Gebäuden, die natürlich sehr kostenintensiv sein kann, wichtige Themen. Solche Projekte stehen aus meiner Sicht durchaus in Konkurrenz zur Aufzugsnachrüstung. Unter dem Aspekt der Sicherheit allerdings halte ich es für eine moralische Verpflichtung, Projekte, die vermeiden, dass Menschen zu Schaden kommen könnten, vorzuziehen oder sie zumindest mit ähnlichem Nachdruck wie andere zu verfolgen und umzusetzen.

Das ist mir persönlich ein Anliegen, weil ich als Geschäftsführer von Otis Österreich auch extrem viel und intensiv daran arbeite, für unsere Mitarbeiter ein sicheres Umfeld zu schaffen, damit jeder Einzelne am Abend wieder gesund nach Hause kommt. ■