

HOME & BUSINESS FOKUS

IMMOBILIEN – LIVING – WIRTSCHAFT

WAS DARF ES SEIN? FERTIGHAUS

*Durch unterschiedliche
Bauweisen ergeben sich
neue Varianten.*

Città Slow

Hartberg, Stadt der Sinne

WIRTSCHAFTSSTANDORT STEIERMARK

*Die Steiermark rüstet sich mit neuen Ideen
und Innovationen für die nächsten Jahre.*



Top Wohnungen in ganz Wien.

Wohnimmobilien zum Wohlfühlen.

www.ehl.at

Immobilien mit Mehrwert.



AUFZUGSMARKT IM FOKUS

„DIE ENTSCHEIDUNG, NACH WIEN ZU GEHEN, WAR RICHTIG!“

Seit ein paar Monaten leitet Dipl.-Ing. Udo Hoffmann als Geschäftsführer OTIS Österreich. Dipl.-Ing. Roland Popp und Dr. Alexander Scheuch haben ihn in der Liesinger Firmenzentrale besucht und mit ihm die aktuellen Themen Wartung, Modernisierung, Energieeffizienz diskutiert und einige interessante Informationen über die derzeitige Marktentwicklung erhalten.



Udo Hoffmann. Geschäftsführer Otis Österreich

Herr Hoffmann, Sie sind neuer Geschäftsführer von OTIS Österreich und haben einen bemerkenswerten Karriereweg bei OTIS eingeschlagen. Dürfen wir mehr über Ihre Person erfahren?

Hoffmann: Gerne, ich habe Maschinenbau studiert und vor meiner Zeit bei OTIS Deutschland als Konstrukteur für Förder-technik gearbeitet. Bei OTIS Deutschland bin ich 1993 als Serviceverkäufer eingestiegen und habe dann jede Stufe, die man bei OTIS machen kann – vom Verkäufer zum Niederlassungsleiter, vom Regionalmanager bis zum Geschäftsführer – durchlaufen. Das bringt aus meiner Sicht Vorteile, weil ich das Geschäft vom Grund

auf kenne und es direkt erlebt habe. OTIS ist eine Organisation, wo man sich wirklich entwickeln kann. Die Firma ermöglicht Mitarbeitern, die sich einsetzen, das entsprechende Umfeld und sehr gute Weiterbildungsmöglichkeiten. Auf diese Weise können wir unser Wissen wieder an unsere Kunden weitergeben.

In Wien sind noch immer Tausende Aufzüge ohne Fahrkorbtüren und ohne Notrufsystem in Betrieb. Bis längstens März 2013 müssen alle Personenaufzüge in Wien gemäß dem Wiener Aufzugsgesetz mit Fahrkorbtüren und mit einem Fernnotrufsystem ausgestattet sein. Sie haben die technische Wartung von rund 22.500 Aufzügen in Österreich über. Merken Sie hier einen Ansturm bei sicherheitstechnischen Aufrüstungen?

Das Wiener Aufzugsgesetz von 2006 ist das, was die Aktivitäten in Wien am meisten treibt. Von da her ist der Fokus der Aktivitäten aus unserer Sicht Wien. Alle haben erwartet, dass ein Riesenansturm an Modernisierungen passiert. Es ist zwar eine Verdichtung an Aktivitäten da, aber es sind noch immer in Wien 3.500 bis 4.000 Anlagen nicht evaluiert. Aus meiner Sicht sind noch immer zu wenige Informationen bei den Aufzugsbetreibern vorhanden. Die Betreiber wissen nicht, bis zu welchem

Datum ihr Aufzug in Ordnung gebracht werden muss und bis wann sie alle sicherheitstechnischen Ausstattungen nach dem Gesetz erfüllt haben müssen. Wir haben zu diesem Thema eine aktuelle Umfrage in Wien gestartet. Hier ist eigentlich klar geworden, dass viele Detailinformationen bei den Aufzugsbetreibern fehlen. Viele wissen nicht, ob sie wirklich eine Modernisierung durchführen müssen. Als weltweit führender Hersteller von Aufzügen und Fahrtreppen bietet OTIS die besten Lösungen und arbeitet mit den betroffenen Aufzugsbetreibern zusammen.

Müssen Aufzugsbetreiber, die im letzten Moment eine Aufzugsmodernisierung bestellen, mit Wartezeiten rechnen?

Wir stellen durchaus eine Verdichtung im Bereich der Modernisierung fest, aber es ist noch nicht der Druck, den ich erwarten würde. Falls die noch säumigen Aufzugsbetreiber in einem Jahr gleichzeitig loslegen, dann wird es sicher Wartezeiten geben. Diesen Ansturm kann die Aufzugsindustrie nicht abfedern.

Wie lange dauert eine durchschnittliche Aufzugsmodernisierung?

Das hängt natürlich davon ab, was alles zum Umbauen ist. Üblicherweise geht man bei einer durchschnittlichen Moder-

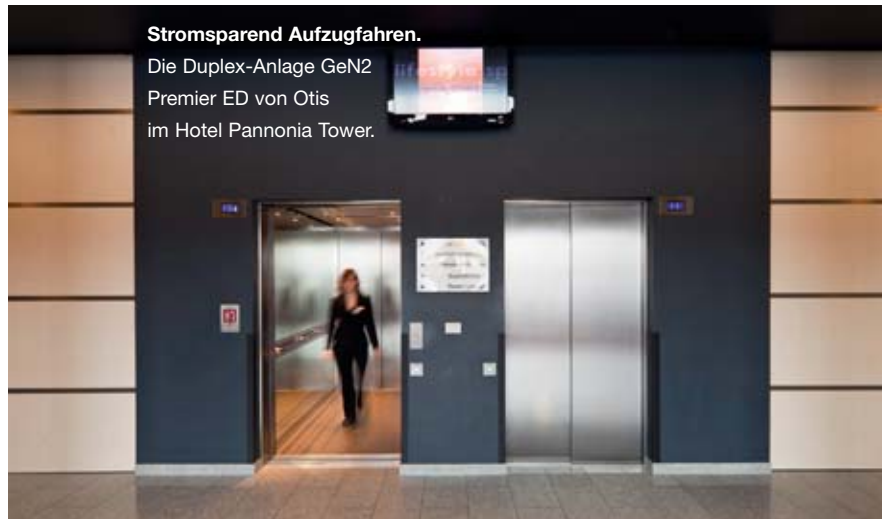
nisierung von etwa zwei Wochen aus. Wenn nur die Kabinentüre aufgerüstet wird, geht es entsprechend rascher.

Welche Lösungen bietet OTIS bei Aufzugsmodernisierungen an?

Derzeit ist der Kabinentüreinbau mit unseren Slim Comfort-Türen sehr gefragt. Durch ihre flache Bauweise benötigt die Slim Comfort-Türe nicht mehr Platz als eine herkömmliche Kabinentüre und eignet sich dadurch hervorragend für den nachträglichen Einbau. Ich war überrascht, wie viele handbetätigte Drehtüren es in Österreich noch gibt. Auch diese werden im Zuge einer Modernisierung durch unsere Slim Comfort-Türen ausgetauscht. Nachfrage gibt es auch für unsere energieeinsparenden Modernisierungen, wie den Einbau neuer OTIS-Steuerungen und die Nachrüstungen mit LED-Licht.

Wird das Geschäftsfeld der Modernisierungen nach dem Jahr 2012 wieder zurückgehen?

Das Geschäft mit der Modernisierung wird weiter bestehen bleiben. Der derzeitige Modernisierungsschub ist von der Bundeshauptstadt dominiert, die anderen Bundesländer werden da parallel den jeweiligen landesweiten Gesetzgebungen nachziehen. Man muss sich einmal vor Augen führen, wie viele Prozent des gesamten Bestandes der österreichischen Aufzüge eigentlich im Jahr modernisiert werden. Wenn es fünf Prozent sind, ist es viel, da gibt es noch jede Menge Potenzial. Die sicherheitsrelevanten Moderni-



geln im Überprüfungsprotokoll nicht aufrüsten?

Wir können unsere Kunden nur informieren und sie bestmöglich dabei unterstützen, die erforderlichen Umbauten zu erledigen. Eine mangelhafte Anlage außer Betrieb zu nehmen, steht uns in diesem Zusammenhang nicht zu. Diese Entscheidung trifft die Behörde. Und ich denke, viele Betreiber spekulieren, dass es eine Nachfrist geben wird, aber auch das wird die Behörde entscheiden.

Energieeffiziente Gebäude sind in den letzten Jahren ein wichtiges Thema für jeden Immobilienbesitzer und Nutzer geworden. Auch die Energieeffizienz bei Aufzügen rückt hierbei immer mehr in den Mittelpunkt. Inwieweit beeinflussen Ihrer Meinung nach Zertifikate zur Energieeffizienz von Gebäuden wie etwa „LEED“, „Green Building“, „BREEAM“

der Produktion über die Lieferwege bis hin zu energieeffizienten Produkten den energetisch nachhaltigen Gedanken voranzutreiben. Ich glaube, dass es für jeden vorausdenkenden Hersteller unserer Branche der Weg ist, der beschritten werden muss. Auch beim geförderten Wohnbau sollten die Themen Energieeffizienz, Umwelt und Nachhaltigkeit Standard werden. Bei uns sind diese Zukunftsthemen bereits Standard – Standard im positivsten Sinne. Manche reden nur darüber, wir machen es einfach.

Welche Lösungen und Perspektiven bietet OTIS hinsichtlich energieeffizienter Aufzugstechnologie und nachhaltigen Bauens an?

Die ganze GeN2®-Familie von OTIS, die wir für Wohn- und Geschäftshäuser entwickelt haben, läuft mit dem regenerativen Antrieb ReGen Drive, welcher die verschiedenen Gewichtszustände des Aufzugs nutzt, um Energie in das gebäudeinterne Stromnetz zurückzuspeisen. Fährt also eine voll beladene Kabine abwärts, wird Energie zurückgespeist, fährt eine nur gering beladene Kabine aufwärts, wird dies ebenfalls ausgenutzt. Wir bieten bei allen unseren Produkten nur mehr energiesparende LED-Leuchten an. Und wir haben ein Modernisierungspaket für hydraulische Aufzüge.

Wie viel kostet die energieeffiziente Umrüstung einer hydraulischen Aufzugsanlage? OTIS arbeitet sehr eng mit den Kunden

„OTIS ist eine Organisation, wo man sich wirklich entwickeln kann.“

sierungen werden langfristig zurückgehen, aber die Themen Energieeffizienz, Ästhetik und Fahrkomfort werden das Modernisierungsgeschäft in der Zukunft treiben.

Was passiert mit Hauseigentümern, die ihren Aufzug trotz den Bestimmungen im Aufzugsgesetz und den dargelegten Män-

und „Klima-Aktiv“ den Aufzugsmarkt?

Es freut mich sehr, dass das „Thema Grün“ vom Lippenbekenntnis mittlerweile zum täglichen Geschäft wird. Warum freue ich mich darüber? Weil OTIS schon seit Jahren das „Thema Grün“ in seinen Produkten berücksichtigt hat und auch den Konnex zu den Zertifikaten gesucht hat. Wir haben angefangen, von



State of the Art. Ausleuchtung von Fahrkörben mit LED Licht, auch für den nachträglichen Einbau.

zusammen, um das beste Produkt für Gebäudeeffizienz und Fahrkomfort festzulegen. Der Preis differiert durch die baulichen Gegebenheiten.

Wie lange schätzen Sie ist die Amortisationszeit für die energietechnische Ausrüstung einer Altanlage und wie sehen Sie aktuell die Bereitschaft bei Aufzugsbetreibern, auch tatsächlich ihre Aufzugsanlage energietechnisch entsprechend aufzurüsten?

Die Amortisation allein über den Stromverbrauch zu rechnen, ist nur die halbe Wahrheit. Die energietechnische Ausrüstung ist eine Investition in die Immobilie, da sie den Wert des Gebäudes steigert. Die Bereitschaft bei unseren Kunden ist jedenfalls da, wir haben hier zu viele Anfragen.

In welche Richtung werden die technische Entwicklungen zur Energieeffizienz in der Zukunft gehen? Ist der Zenit des Energiesparens bei Aufzügen erreicht?

Wir entwickeln laufend. Wir reden dann erst, wenn wir etwas fertig haben. Aus heutiger Sicht haben wir sicher noch Potenzial, den Energiebedarf zu reduzieren. Die Entwicklung der Gurttechnologie bei unseren OTIS GeN2®-Produkten hat sich nach der 150-jährigen Verwendung von Seilen jedenfalls bestens bewährt. Die von uns entwickelte Compass™-Zielwahlsteuerung hat große Kundenzufriedenheit bei der intelligenten Steuerung der Verkehrsflüsse und der Zutrittskontrolle von größeren Ge-

bäuden erzielt und wurde erstmals im Businesspark TownTown installiert.

Kann man bestehende Gebäude mit einer Zielwahlsteuerung nachrüsten?

Ja, man kann das Zielwahlssystem Compass™ im Zuge einer Aufzugsmodernisierung nachrüsten. Bei entsprechenden Gebäude- oder Anlagenzusammensetzungen im Neubaubereich sind Compass™-Zielwahlsteuerungen sehr gefragt. Nicht nur die Besucherstromregulierung, sondern auch die Themen Sicherheit und Zutrittskontrolle werden ja immer wichtiger.

Dem Gesamtmarkt ist zu entnehmen, dass die Errichtung von Neuanlagen im Jahr 2010 in Österreich um rund 3,8 Prozent beziehungsweise in Wien um 4,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen ist. Die Spitzenwerte aus dem Jahr 2007 sind aber weiterhin noch nicht erreicht. Wie sehen Sie die Geschäftsentwicklung in Österreich? Hat der „kleine Markt“ Österreich im Vergleich zum deutschen Markt, den Sie zuvor als Geschäftsführer für den Vertrieb bei OTIS Deutschland betreut haben, Potenzial?

Wir hängen da natürlich auch an der Konjunktorentwicklung der Bauindustrie. Und Sie sehen ja, dass die Entwicklung der Bauindustrie im Jahr 2007/08 heruntergegangen ist und wir noch nicht den Level aus dieser Zeit erreicht haben. Mit der bisherigen Erfahrung, die ich in Österreich gewonnen habe, sehe ich jedenfalls, dass der Markt stabil ist, was Neuanlagen betrifft. Die Frage ist, wie viele Anteile man davon generieren kann. Ich sehe viel Bewegung im Thema Wohnbau in Österreich auch außerhalb von Wien. Zum deutschen Markt sehe ich einige Parallelen, da dort der Markt 2010 stabil geworden ist und auch 2011 weiter stabil ist. Bemerkenswert ist, dass die Aufzugsdichte pro Einwohner in Österreich höher ist als in Deutschland.

Wie stark schätzen Sie das Geschäftsfeld der Aufzugsmodernisierung und Wartung von bestehenden Anlagen ein und wie groß ist der Anteil dazu am Gesamtgeschäft?

Die Errichtung von Neuanlagen hat bei

uns einen Anteil zwischen 20 bis 25 Prozent, der Rest ist Service und Modernisierung. Die Neuanlagen sind halt unser Herzblut und ein ganz wichtiger Bestandteil des Geschäfts, womit die Geschäftsbereiche Service und Wartung erhalten bleiben. Wichtig ist uns auch, neue Produkte und Entwicklungen auf den Markt zu bringen – das treibt uns vorwärts.

Ist OTIS bei aktuellen Großprojekten in Österreich dabei?

Das letzte große Projekt, das wir für uns entscheiden konnten, ist die neue Wirtschaftsuniversität in Wien, wo wir 44 Anlagen im kommenden Jahr einbauen werden. Zuletzt haben wir im Businesspark TownTown die Aufzüge errichtet.

Auf welches Projekt sind Sie besonders stolz?

Die Aufzüge im Turm Burj Khalifa in Dubai sind eines unserer Aushängeschilder. Die OTIS-Aufzüge binden dort über 160 Stockwerke mit einer Geschwindigkeit von 10 Meter in der Sekunde an, und das bei der höchsten Förderhöhe der Welt von 504 Metern.

Sie sind gebürtiger Berliner, einer Stadt mit vielen Parallelen zu Wien. Wie geht es Ihnen da in Wien, haben Sie sich schon eingelebt?

Ich muss wirklich ganz ehrlich sagen, dass ich sehr positiv überrascht bin, wie offen man hier aufgenommen wird und wie schnell man geschäftlich Kontakt findet. Ich bin mittlerweile in einigen Organisationen aktiv. Wien ist eine tolle Stadt. Die Wege sind hier kürzer als in Berlin. Die Stadt hat Leben, die Stadt ist sauber. Ich freue mich sehr, dass ich hier bin. Die Entscheidung, hierher zu gehen, war richtig.

Danke für das Gespräch.

Zur Person

Udo Hoffmann,
Geschäftsführer Otis Österreich

1990 Einstieg bei Otis Deutschland. Übernahme diverser Führungsaufgaben in den Operations und der Zentrale. Seit Oktober 2010 Geschäftsführer von Otis Österreich.

www.otis.at