



[www.master-builders-solutions.basf.de](http://www.master-builders-solutions.basf.de)



## „Qualität im Sinne des Kunden“

Starke Nachfrage, knappe Kapazitäten und wachsender Kostendruck führen derzeit zu einem Paradigmenwechsel am Markt für Baustoffe: Deutliche Preissteigerungen sind unvermeidbar. Ein Grund mehr, das Potenzial von Betonzusatzmitteln und anderen bauchemischen Lösungen voll auszuschöpfen: Die Master-Builders-Solutions-Experten Herwig Heegewaldt, Ronald König und Uwe Kundel über den Mehrwert von Qualitätsprodukten und kompetenter Beratung.

**Im Allgemeinen bestimmen Angebot und Nachfrage den Preis für Wirtschaftsgüter. Gilt das auch für Beton?**

**Heegewaldt:** In den vergangenen Jahren sind die Preise für Beton eine ganze Weile nur wenig angestiegen bzw. nahezu stabil geblieben – trotz jährlich steigender Kosten und hoher Nachfrage. Wegen des intensiven Wettbewerbs haben die Betonhersteller und ihre Zulieferer versucht, den Preisdruck – so gut es ging – durch Kostensenkungsmaßnahmen auszugleichen. In Deutschland lag die Inflationsrate in den Jahren 2015 und 2016 noch nahe 0%. Doch inzwischen ist die Angebots-/Nachfrage-Relation in vielen Märkten gekippt: wir sehen Knappheiten bei Rohstoffen, Dienstleistungen, qualifizierten Arbeitskräften etc.

**König:** Seit einiger Zeit übersteigt die Nachfrage das Angebot im Baustoffmarkt erheblich. Dazu kommt der über Jahre gewachsene Kostendruck, der merkliche Preissteigerungen bei Baudienstleistungen und Baustoffen unvermeidbar macht. Als Innovationsführer im Bereich Betonzusatzmittel leistet Master Builders Solutions einen wichtigen Beitrag, Kosten und Qualität bei der Herstellung und Verarbeitung von Beton zu optimieren. Unsere Produkte können an vielen Stellen auch langfristig helfen, erheblich an Kosten einzusparen.

**Wie kommt es zu diesem wachsenden Kostendruck?**

**Heegewaldt:** Zunächst einmal wächst die deutsche Bauwirtschaft so stark wie seit der Wiedervereinigung nicht mehr: Von Januar bis Mai 2018 lag der Umsatz des Bauhauptgewerbes in Deutschland um 7,5% über dem

entsprechenden Vorjahreszeitraum. Dementsprechend steigt die Nachfrage nach Rohstoffen für Baumaterialien, Arbeitskräften und Logistikdienstleistungen erheblich, während die Kapazitäten der Hersteller weitgehend ausgeschöpft sind, in der Folge steigen die Preise. Der Lohntarifabschluss im Bauhauptgewerbe dieses Jahr lag bei 5,7%. In der Transportlogistik steht ein immer höheres Transportaufkommen einem begrenzten Angebot an Transportmitteln – insbesondere an LKW-Fahrern – gegenüber. Erhebliche Transportkostensteigerungen gibt es auch durch die Ausweitung der LKW-Mauterhebung sowie eine Erhöhung der Mautbeträge. Auf vielen Rohstoffmärkten kann das Angebot nicht im selben Tempo wie die Nachfrage erhöht werden. Die Rohstoffpreise steigen – einige Rohstoffe sind in manchen Metropolen gar nicht in der benötigten Menge verfügbar, z.B. Sand. Auch in der Betonzusatzmittelherstellung sind wichtige Rohstoffe knapp und erheblich teurer geworden: Ethylen zum Beispiel seit 2016 um 20% – für 2019 drohen weitere Preissteigerungen. Die Rohstoffpreise für Kunststoffbeschichtungen wie Epoxid- und Polyurethanharze sind erheblich gestiegen und wir erwarten eine weitere, erhebliche Verteuerung für 2019.

**Dann muss die Baubranche mit Preiserhöhungen bei Betonzusatzmitteln und anderen bauchemischen Lösungen rechnen?**

**König:** Ja, das ist der Fall. Die Branche hat in 2016 und 2017 nur geringe Preissteigerungen erlebt, aber heute gibt es keine Alternative. Dazu muss man aber auch bemerken, dass Betonzusatzmittel mit einem Kostenanteil

von nur ein bis fünf Prozent an der Frischbetonrezeptur ganz sicher nicht die Kostentreiber sind – das waren sie nie und das werden sie auch in Zukunft nicht sein. Ihr Nutzen hingegen ist ausgesprochen hoch: Mit den richtigen Betonzusatzmitteln lassen sich an verschiedenen Stellen in erheblichem Maße Kosten einsparen.

**Kundel:** Ähnliches gilt auch für Beschichtungen und Abdichtungslösungen: Mit den richtigen Produkten kann man über ein optimiertes Eigenschaftsprofil sehr viel an Kosten einsparen.

**Die Nutzung von Bauchemikalien lohnt sich also nicht nur im Hinblick auf die Qualität, sondern auch was die Kosten betrifft?**

**König:** Das stimmt. Mittlerweile kommt kaum ein Betonbauprojekt ohne Betonzusatzmittel aus, insbesondere wenn dem Beton spezielle Eigenschaften wie etwa eine hohe Fließfähigkeit oder eine besonders hohe Festigkeit abverlangt werden. Mit MasterGlenium zum Beispiel kann der Zementanteil ohne Qualitätsverluste optimiert werden, MasterSuna ermöglicht die Nutzung von ansonsten für die Betonherstellung ungeeigneten Sanden, MasterEase reduziert die Klebrigkeit, vereinfacht den Einbau und schont das Equipment, mit MasterKure-Nachbehandlungsmitteln vermeidet man teure Reklamationen, MasterSure optimiert die Konsistenzhaltung, MasterMatrix ergibt robuste, leichtverdichtende Betone und reduziert die Kosten beim Einbau erheblich – und das sind nur einige Beispiele. Mit unserer kompetenten Anwendungstechnik unterstützen wir unsere Kunden vor Ort dabei, diese Kostensenkungspotenziale in der Praxis auch zu realisieren. Die Betonchemie von Master Builders Solutions sorgt nicht nur für ein optimales Kosten-Nutzen-Profil der Betonrezeptur, sondern erhöht auch die Nachhaltigkeit des Betons und damit des gesamten Bauwerks in erheblichem Umfang.

**Trifft das auch auf andere bauchemische Lösungen zu?**

**Kundel:** Im Prinzip ja. Bei uns geht es allerdings um Produkte, welche direkt auf der Baustelle appliziert werden, wie zum Beispiel Reparatur- und Abdichtungslösungen oder Bodenbeläge. Auch bei diesen Lösungen ist es so, dass die Entscheidung für Qualität mittel- und langfristig erheblich an Kosten einsparen kann. Dazu kommt der Mehrwert, den wir durch unsere Beratungsexpertise bieten können. Damit meine ich nicht nur, dass sich unsere Kunden gut aufgehoben und betreut fühlen. Wenn zum Beispiel ein Nahrungsmittelhersteller einen neuen Bodenbelag in der Produktionshalle benötigt, kommt es darauf an, das auf die spezifischen Anforderungen passende, maßgeschneiderte System zu empfehlen – weder ein zu aufwendiges und teures, noch eines, das aufgrund der hohen Hygienemaßnahmen schnell versagt. Hier bietet sich unsere Lösung Ucrete an. Genau die richtige, bedarfsgerechte Lösung auszuwählen, ist bei der Vielzahl an Angeboten auf dem Markt ohne Expertenrat fast unmöglich, kann aber erheblich an Kosten sparen.

**Offenbar ist in der Baubranche ein gewisses Umdenken erforderlich?**

**Heegewaldt:** Alle Partner in der Bau-Wertschöpfungskette müssen sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einstellen. „Billig“ allein kann kein Ziel sein – es geht darum, Wert für unsere Kunden zu schaffen.

**Kundel:** Qualität macht sich bezahlt – diese Erfahrung, die uns schon unsere Großeltern weitergegeben haben, wird leider häufig nicht beherzigt. Ein Produkt, dessen einzige positive Eigenschaft sein günstiger Preis ist, kann unüberschaubare Folgekosten aufgrund verfrüht notwendiger Instandsetzung verursachen oder sogar einen kompletten Ersatz nötig machen. Oftmals ist bei minderwertigen Produkten bereits die Verarbeitung so aufwendig, dass sich die reine Preisersparnis schon nicht mehr lohnt – ich denke hier zum Beispiel an die Abdichtung komplex gestalteter Oberflächen, die mit hochwertigen, flüssig applizierten Lösungen schnell und sicher zu bewältigen ist. Eine in der Projektphase etwas höhere Investition kann über den Lebenszyklus betrachtet deutlich kosteneffizienter sein kann! Diese Effekte intensiver zu betrachten, lohnt sich für alle Beteiligten.

### Die Master-Builders-Solutions-Experten



**Herwig Heegewaldt**  
Leiter  
Market Management  
Deutschland, Österreich  
und Schweiz



**Uwe Kundel**  
Vertriebsleiter  
Construction Systems  
Deutschland  
und Österreich



**Dipl. Ing. Ronald König**  
Vertriebsleiter  
Betonzusatzmittel  
Deutschland