

Betont zukunftsorientiert



Mit der **GRIBAG AG** hat der Graubündner Baustoffmarkt seit Anfang Jahr einen neuen starken Player. Die Firma vereint die Tochtergesellschaften der Calanda Holding AG und der Griston Holding AG in den Bereichen Sand, Kies, Beton, Recycling, Deponie und Logistik. **CEO Giancarlo Weingart** gibt Auskunft über Gründe und Ziele.

Text und Fotos: Beat Matter

Per Anfang 2025 haben die Calanda Holding und die Griston Holding ihre Tochtergesellschaften in der gemeinsamen GRIBAG AG zusammengeführt. Was ist die Idee hinter diesem Schritt?

Die GRIBAG AG ist das Resultat eines Joint Ventures zwischen der Griston Holding und der Calanda Holding. In dieser neuen, zu gleichen Teilen gehaltenen Tochtergesellschaft bündeln wir die bisherigen Tochterfirmen und vereinen damit alle Kompetenzen beider Holdings entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Bauhaupt- und Nebengewerbe.

Welche Leistungen deckt die neue Firma konkret ab?

Mit dem Kiesabbau, allgemein der Ressourcenbeschaffung, der Betonproduktion, der Annahme und dem Recycling von Bauabfällen, mit Deponien sowie mit Kran- und Logistikleistungen decken wir praktisch die gesamte Wertschöpfungskette im Bauhaupt- und Nebengewerbe ab. Wir bieten alles, was es braucht, um Baustoffe effizient zu produzieren, zu transportieren, einzusetzen und im Kreislauf zu halten.

Lösen sich die bisherigen Tochtergesellschaften in der GRIBAG AG auf?

Nein, sie bleiben sowohl operativ als auch namentlich bestehen. Ihre regionale Verankerung ist uns sehr wichtig. Die Tochtergesellschaften sind in ihren Märkten etabliert, und unsere Kunden schätzen den direkten Kontakt zu oft langjährigen Ansprechpartnern vor Ort. Dieses Vertrauen wollen wir bewahren. Mit der GRIBAG AG schaffen wir jedoch ein gemeinsames Dach, unter dem wir die Zusammenarbeit stärken, Synergien nutzen und eine gemeinsame Identität entwickeln – stets mit dem Ziel, unseren Kunden spürbare Mehrwerte zu bieten.

Welche Vorteile bringt die neue Struktur Ihren Kunden?

Die lokalen Dienstleistungen bleiben bestehen – und werden gezielt erweitert. Unsere Kunden profitieren also davon, dass bewährte Ansprechpartner und Angebote erhalten bleiben, wir aber aus der neuen Struktur heraus umfassendere und noch passgenauere Lösungen bieten können. Genau das war auch das Ziel bei der Gründung der GRIBAG AG: das Know-how aus verschiedenen Regionen zu vernetzen, um unsere Kunden noch gezielter zu unterstützen.

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Nehmen wir als Beispiel die Annahme und die Verwertung von Altholz. Im Churer Rheintal haben wir in den vergangenen Jahren funktionierende Lösungen dafür entwickelt. Dank der vernetzten Struktur der GRIBAG AG können nun auch Kunden in anderen Regionen von diesem Know-how profitieren. Viele der zusätzlichen Leistungen, die wir künftig anbieten, drehen sich um die Kreislaufwirtschaft. Materialkreisläufe zu schliessen ist kostenintensiv und setzt eine enge Vernetzung voraus, um Anlagen finanzieren und effizient betreiben zu können. Genau diese Voraussetzung schaffen wir mit der GRIBAG AG.

Die Umstrukturierung als Schritt zu mehr Kreislaufwirtschaft?

Auch – aber nicht nur. Drei zentrale Aspekte liegen der neuen Firma zugrunde: Erstens die bessere Vernetzung von Wissen und Leistungen, die unsere Möglichkeiten in der Kreislaufwirtschaft und bei der Dekarbonisierung tatsächlich erweitert. Zweitens die Stärkung der Versorgungs- und Entsorgungssicherheit – etwa durch eine gesamtheitliche Planung und Nutzung von Kiesgruben und Deponien. Und drittens der Fachkräftemangel, der uns dazu veranlasst, internes Know-how noch gezielter zu nutzen und weiterzuentwickeln. Unsere bisherigen Tochtergesellschaften haben bereits gut zusammengearbeitet. Mit der neuen Struktur heben wir diese Zusammenarbeit auf ein neues Niveau. Wir schaffen damit eine tragfähige Grundlage, auf der wir Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung etc. konsequent voranzutreiben können.

Wie gross ist das Einzugsgebiet der GRIBAG AG?

Wir sind weiterhin in denselben Regionen tätig wie die bisherigen Tochtergesellschaften. Je nach Marktbereich lässt sich das Einzugsgebiet jedoch nicht klar geografisch abgrenzen. Im Baustoffgeschäft definieren nicht Ortsschilder, sondern Transportdistanzen, Qualitätssicherung und Wirtschaftlichkeit das Marktgebiet. Wir denken daher nicht in starren Regionen, sondern bieten unsere Leistungen dort an, wo alle relevanten Faktoren zusammenpassen. Im Bereich Logistik sind wir sogar in der ganzen Schweiz tätig.

Gab es Kritik am Zusammenschluss?

Offen ist keine Kritik an mich herangetragen worden. Ich gehe jedoch davon aus, dass manche Mitbewerber den Zusammenschluss als die Entstehung eines sehr starken Marktteilnehmers sehen. Unsere Analyse zeigt aber klar: Durch die neue Struktur entsteht in keinem unserer Märkte eine Angebotsverknappung – im Gegenteil, es ergeben sich sinnvolle Ergänzungen. Auch von Kundenseite haben wir durchwegs positive Rückmeldungen erhalten. Viele betrachten den Zusammenschluss logischen Schritt.

Wie ist der Start unter dem neuen Firmendach verlaufen?

Die technische Umsetzung der angestrebten Vernetzung ist seit dem Start nahezu reibungslos verlaufen. Im administrativen Bereich liegt allerdings noch einiges vor uns, um unsere Ziele vollständig zu erreichen. Ich betrachte 2025 deshalb als Übergangsjahr: Wir erbringen bereits erweiterte Dienstleistungen für unsere Kunden, obwohl wir intern noch nicht in allen Bereichen optimal aufgestellt sind. Mit der bisherigen Entwicklung bin ich sehr zufrieden.

Was sind Ihre langfristigen Ziele für die neue Gesellschaft?

In der ersten Phase ist es entscheidend, dass unter dem Dach der GRIBAG AG eine echte Zusammenarbeit über die Grenzen der einzelnen Tochtergesellschaften hinweg entsteht. Unser Ziel ist es, regionale Stärken zu bewahren und gleichzeitig Synergien zu nutzen, um gemeinsam noch leistungsfähiger und effizienter zu werden. Das erfordert Zeit, die wir uns bewusst nehmen wollen. Mittelfristig wollen wir unseren Kunden in allen Marktregionen und von allen Standorten aus ganzheitliche Lösungen anbieten – und so unsere Marktposition weiter stärken.

In der Kommunikation zur neuen Gesellschaft erwähnen Sie das «zunehmend dynamische Marktumfeld», in dem Sie tätig sind. Was zeichnet diese Dynamik aus?

Wir bewegen uns in einem Markt, der stark über den Preis gesteuert wird. Dies nicht zuletzt, weil unsere Hauptkundschaft, das Bauhauptgewerbe, selbst unter erheblichem Preisdruck steht. Die Preise für unsere Produkte und Dienstleistungen legen wir nicht nach eigenem Gutdünken fest, sondern werden vom Markt vorgegeben. Unsere Herausforderung ist es, zu diesen Bedingungen wirtschaftlich zu produzieren. Um das langfristig zu schaffen, müssen wir unsere Effizienz steigern und Mehrwerte für unsere Kunden schaffen. Idealerweise solche, die unsere Mitbewerber nicht oder nur zu höheren Preisen anbieten können.

«Mit der GRIBAG AG schaffen wir jedoch ein gemeinsames Dach, unter dem wir die Zusammenarbeit stärken, Synergien nutzen und eine gemeinsame Identität entwickeln – stets mit dem Ziel, unseren Kunden spürbare Mehrwerte zu bieten.»

Sie erwähnen Kreislaufwirtschaft und Dekarbonisierung als zentrale Entwicklungsrichtungen für die Bau- und Baustoffbranche. Was können Sie in diesem Bereich konkret beitragen?

Die Beziehung zwischen Kreislaufwirtschaft und Dekarbonisierung ist komplex: Es gibt Überschneidungen, aber situativ können sich die beiden Ziele auch widersprechen. Als Baustoffproduzent und Logistikdienstleister ist unser direkter Einflussbereich spät im Bauprozess angesiedelt. Nicht selten erhalten wir den Auftrag für ein grösseres Projekt – und beginnen schon drei Wochen später mit der Lieferung. Zu diesem Zeitpunkt sind die entscheidenden Weichen bei der Materialwahl längst gestellt.

Das klingt ein bisschen nach einer Ausrede.

Verständlich – aber dem ist nicht so. Unser Portfolio umfasst hunderte Betonsorten, die je nach Anforderung optimale Eigenschaften bieten. Wir stellen also ein sehr breites Angebot zur Verfügung und setzen uns aktiv dafür ein, mit unserem Know-how früher in den Planungs- und Bauprozess eingebunden zu werden. Denn je früher Nachhaltigkeit in einem Projekt berücksichtigt wird, desto grösser ist der Effekt, den man erzielen kann. Ein Ersatzprojekt in Grüşch hat das kürzlich eindrücklich bestätigt.

Erzählen Sie!

Es geht um den Ersatzneubau und Teilumbau der alten Mühle in Grüşch. Im Unterschied zu konventionellen Bauprojekten trat die Bauherrschaft, Gutgrün AG, frühzeitig an uns als Baustoffproduzenten und -lieferanten heran. Ihr Ziel war es, bereits in der Planungsphase auszuloten, wie sich die Wiederverwertung von Beton maximieren und der CO₂-Fussabdruck minimieren lässt. In enger Zusammenarbeit mit dem zuständigen Ingenieurbüro und externen Labors konnten wir das Projekt so realisieren, dass das 13-geschossige Wohngebäude vollständig in Recyclingbeton (RC) erstellt wurde – mit einem RC-Anteil von je nach Einsatzbereich 75 bis 95 Prozent. Dieses Beispiel zeigt eindrücklich: Kreislaufwirtschaft funktioniert – wenn die alle wichtigen Partner frühzeitig mit am Tisch sitzen.

Der grosse CO₂-Anteil von Beton – nämlich die Zementproduktion – liegt nicht in Ihrem direkten Einflussbereich. Wie gehen Sie damit um?

Natürlich muss die Lösung hauptsächlich dort ansetzen, wo das Problem entsteht – und das ist bei Beton klar die Zementproduktion. Die Problematik ist altbekannt und ich sage selbstkritisch: Unsere Branche hat es versäumt, dieses Thema frühzeitig und entschlossen anzugehen. Heute stehen wir vor der Herausforderung, dass ein Teil der Bauherrschaften, die nachhaltig bauen wollen, bewusst auf Beton verzichtet. Genau hier müssen wir ansetzen und zeigen, dass es durchaus Möglichkeiten gibt, Betonbauten mit massgeschneiderten Lösungen nachhaltig zu realisieren. Hierfür haben wir diesen Frühling das modulare Betonsystem «reduct» lanciert.

Worum geht es dabei?

Mit «reduct» bieten wir ein System aus drei Massnahmenpaketen, die einzeln genutzt oder modular kombiniert werden können, um verschiedene ökologische Herausforderungen der Baubranche anzugehen. Dieser Werkzeugkasten soll Bauherrschaften und Architekten dabei unterstützen, Betonprojekte von Anfang an kreislaforientiert und CO₂-optimiert zu planen – und die verbleibenden Emissionen in Zusammenarbeit mit der Neustark AG inländisch zu kompensieren. «reduct» ist somit kein weiteres «grünes» Betonlabel, sondern ein prozessorientierter Ansatz, um individuellen Projektanforderungen gerecht zu werden.

Sie deuten es an: In den vergangenen Jahren hat fast jeder Baustoffproduzent eine Marke kreiert, um seinen «grünen» Beton anzupreisen. Sie verzichten darauf?

Die Anforderungen in einem komplexen Bauwerk sind so vielfältig, dass sie nicht mit einer einzelnen optimierten Betonsorte erfüllt werden können. Stattdessen setzen wir auf massgeschneiderte Lösungen für jedes einzelne Projekt. Auf Wunsch bieten wir auch die CO₂-reduzierte Ecopact-Linie von Holcim an, die sich optimal in unseren «reduct»-Ansatz integrieren lässt. Wichtig ist: Der Kunde definiert die Anforderungen – wir liefern die passende Lösung. Im Projekt Mühle Grüşch hat das hervorragend funktioniert: Gemeinsam mit Bauherrschaft, Architekten und Ingenieuren haben wir drei bis vier Betonsorten aus unserem Sortiment ausgewählt und gezielt für den Einsatz in spezifischen Bauteilen optimiert.

In der Praxis entscheiden sich Kunden jedoch häufig gegen den Einsatz von rezykliertem Beton. Wie lässt sich das ändern?

Technisch sind wir in der Aufbereitung von Abbruchmaterial sehr weit, die Recyclingquote ist hoch. Aber der Absatz hinkt. Mit unserem System «reduct» wollen wir hier neue Impulse setzen. Bauherrschaften sollen sich nicht mehr fragen, ob eine Betonsorte RC-Anteile enthält, sondern nur noch, ob der Beton die gestellten Anforderungen erfüllt. Ein gutes Beispiel ist das PET-Recycling: Niemand überlegt heute im Laden vor dem Getränkeregale, ob die Flaschen rezykliert sind – man erwartet einfach, dass sie funktionieren. Genau dieses Selbstverständnis müssen wir auch im Betonbau etablieren.

Welche Rolle spielen Zulieferer wie Master Builders Solutions® dabei, Ihre zahlreichen Betonsorten massgeschneidert zu optimieren?

Eine sehr wichtige. Ohne die passenden Betonzusatzmittel und das technische Know-how unserer Partner wären viele Entwicklungen nicht realisierbar. Wir setzen bewusst auf langfristige Partnerschaften, die auf Vertrauen und kontinuierlichem fachlichem Austausch basieren. Mit Master Builders Solutions haben wir in dieser Hinsicht einen idealen Partner an unserer Seite.

«Wichtig ist: Der Kunde definiert die Anforderungen – wir liefern die passende Lösung.»



Wenn Sie einen Wunsch frei hätten an diesen Partner – wie würde er lauten?

Naja, ich verkneife es mir, an dieser Stelle über Preise zu reden (lacht). Im Ernst: Für uns ist entscheidend, dass unsere Zusatzmittelhersteller dauerhaft technische Kompetenz auf höchstem Niveau gewährleisten. Wir wünschen uns Sparring-Partner, die unsere fachlichen Überlegungen hinterfragen und uns dadurch weiterbringen. Unser technischer Berater bei Master Builders Solutions®, Philippe Jolly, ist genauso ein Partner. Wenn man ihn klonen könnte – das wäre ein Gewinn, nicht nur für uns, sondern für die gesamte Betonbranche.

Was fasziniert Sie persönlich an der Baustoffproduktion?

Ich habe mein gesamtes Berufsleben in der Bauindustrie verbracht – vom Maurer über den Hochbauzeichner bis zum Bauingenieur und später als Projektleiter konnte ich viele Perspektiven kennenlernen. Was mir im klassischen Projektgeschäft jedoch immer gefehlt hat, war die Möglichkeit, Prozesse nach industriellen Prinzipien zu optimieren. Vor rund zehn Jahren bot sich mir in der Baustoffproduktion die Chance, meine Leidenschaft für den Bau mit meinem Interesse an industrieller Prozessoptimierung zu verbinden. Und nicht zuletzt war es für mich als Heimweh-Bündner in Zürich auch eine schöne Gelegenheit, wieder «heimzukehren».

Seit 2025 sind Sie nicht nur Geschäftsführer der GRIBAG AG, sondern auch Gemeinderat in Chur. Sind Ihre persönlichen Ressourcen unerschöpflich?

Ich möchte ja sagen, aber meine Frau würde dagegenhalten (lacht). Dieses politische Nebenamt lässt sich nur mit guter Organisation und der Unterstützung meiner Familie bewältigen. Es ist fordernd, aber mir ist es wichtig, dass die Perspektive unserer Branche in politischen Entscheidungsprozessen eingebracht wird – gerade jetzt, wo viele Weichen für die Zukunft gestellt werden. Deshalb engagiere ich mich mit voller Überzeugung.

GRIBAG AG

Das per 1. Januar 2025 gegründete Graubündner Unternehmen vereint die Tochtergesellschaften der Calanda Holding AG und der Griston Holding AG in den Bereichen Sand, Kies, Beton, Recycling, Deponie und Logistik unter einem gemeinsamen Dach. Das neu strukturierte Unternehmen bietet, auch überregional, umfassende Baustoff- und Logistik-Lösungen, welche die gesamte Wertschöpfungskette – von der Rohstoffgewinnung über Recycling bis hin zur Logistik – abdecken. Durch die Vernetzung des vorhandenen Know-hows und das Zusammenspiel aller Sparten will das neue Unternehmen den Anforderungen einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft noch besser gerecht werden. Der Hauptsitz der GRIBAG AG befindet sich in Chur.