

Beton ist Beständigkeit

Trotz anhaltendem Preisdruck und zögernder Nachfrage treibt **Thomas Fuchs, Geschäftsführer der MÜLLER-STEINAG BAUSTOFF AG**, die Entwicklung nachhaltiger Betonsorten konsequent voran. Im Gespräch erklärt er, welche Hürden es dabei gibt – und warum er dennoch zuversichtlich bleibt.

Text und Fotos: Beat Matter



Die schwierige geopolitische Lage tangiert Ihren Ausblick nicht?

Ich versuche, mich nicht von globalen Schlagzeilen verrückt machen zu lassen. Ich konzentriere mich auf das, was ich beeinflussen kann: auf mein Umfeld, meine Kundschaft, mein Team und meine Familie. Ich engagiere mich dafür, jeden Tag positiv zu gestalten. Das tut mir gut und gibt mir Energie.

Der Blick auf die letzten 25 Jahre zeigt: Gebaut wird ohnehin immer!

Konjunkturelle Schwankungen gehen natürlich nicht an uns vorbei. Aber es hilft sicher, wenn man mit einem Baustoff arbeitet, der seit Jahrhunderten funktioniert und weltweit nachgefragt wird. Beton ist Beständigkeit. Auch in unserer Firmengruppe spüre ich diese Stabilität: Wir sind ein Familienunternehmen, und die älteste Firma der Gruppe ist 150 Jahre alt. In dieser Dauerhaftigkeit liegt Sicherheit, für uns ebenso wie für unsere Kundschaft.

Herr Fuchs, wie laufen die Geschäfte?

Sehr erfreulich. Mit unserem Transportbeton decken wir klar den regionalen Markt ab, und in der Region herrscht eine rege Bautätigkeit. Wir konnten dieses Jahr gute Aufträge abschliessen, weitere stehen bereits in der Pipeline.

2024 wurde in Publikationen des Unternehmens als herausfordernd beschrieben. Was läuft dieses Jahr besser?

Viele Bauprojekte kamen ins Stocken, weil Baubewilligungen auf sich warten liessen. Diese Verzögerungen führten im vergangenen Jahr zu einem Dämpfer. Dafür erleben wir in diesem Jahr eine Art Nachholeffekt. Zusätzlich, verstärkt durch Zinsen, die sich wieder auf einem tieferen Niveau eingependelt haben, ergeben sich für uns deutlich schönere Zahlen.

Wie blicken Sie in die Zukunft?

Ich rechne mit einer stabilen Entwicklung. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die kantonalen und kommunalen Behörden Baueingaben in nützlicher Frist bearbeiten. Davon hängt in unserer Branche sehr viel ab. Zwischen den Kantonen sehen wir deutliche Unterschiede, was die Effizienz betrifft. Da wir dies nicht beeinflussen können, müssen wir flexibel bleiben und uns laufend an veränderte Gegebenheiten anpassen.

Steht sie gleichzeitig der Innovation im Weg?

Nein, gar nicht. Stabilität ist für mich vielmehr die Grundlage, um Schritte in die Zukunft wagen zu können. Das tun wir, werfen dabei aber Bewährtes nicht über Bord. Ich finde es beispielsweise grossartig, dass wir uns heute gruppenintern effizient über Teams austauschen können, bleibe aber trotzdem ein Freund des persönlichen Kontakts. Da bin ich wohl alte Schule.

Mit 18 Standorten, mehreren Produktionswerken und verschiedenen Verkaufsorganisationen ist die Struktur der MÜLLER-STEINAG Gruppe komplex. Wie fügt sich die MÜLLER-STEINAG BAUSTOFF AG darin ein?

Wir sind eine von gesamthaft sechs Verkaufsorganisationen der Gruppe. Wir konzentrieren uns auf die Vermarktung von Naturbaustoffen, die in den beiden Werken Rickenbach (LU) und Rotzloch (NW) produziert werden. Hinzu kommen Deponieleistungen, die an beiden Werkstandorten erbracht werden. Von unseren Büros in Rickenbach und Stansstad aus steuern wir den Vertrieb von Transportbeton, Gleisschotter, Hardsplitt für die Belagswerke sowie die Inert-Deponie. Dies je nach Produkt regional oder schweizweit.

Nachhaltigkeit ist das zentrale Branchenthema. Ihr Verwaltungsratspräsident Urban Müller hat in einem Nachhaltigkeitsbericht das Credo «Handeln statt nur reden» ausgegeben. Wie münzen Sie das Credo in Taten um?

Indem wir konsequent daran arbeiten, mit unseren Betonsorten die Kreislaufwirtschaft zu stärken und den CO₂-Fussabdruck zu reduzieren. Und indem wir alles daransetzen, unsere Kundschaft davon zu überzeugen, dass sie mit den überarbeiteten Betonsorten gut arbeiten und hervorragende Ergebnisse erzielen können. In der Branche herrscht punkto Nachhaltigkeit viel Bewegung, aber es fehlt an Verbindlichkeit. Viele Bauherrschaften, auch öffentliche, weichen zurück, wenn sie sehen, dass nachhaltige Betonsorten etwas teurer sind. Das bremsst die Entwicklung.

Die Kreislaffähigkeit stärken Sie mit Ihren Recycling-Betonsorten, die über 50 Prozent RC-Anteil enthalten. Im Markt besteht nicht die Bereitschaft, dafür einen Aufpreis zu bezahlen?

Das ist leider so. Wir können unseren RC-Normbeton in drei Druckfestigkeitsklassen nicht teurer anbieten als Primär-Normbeton, sonst wählen die Kunden meist reflexartig Primär. Um dem entgegenzuwirken, bieten wir den RC-Beton sogar leicht günstiger an. In dieser Frage stehen wir zwischen zwei Stühlen: Auf der einen Seite steht der politische und gesellschaftliche Anspruch, nachhaltigere Betonsorten zu entwickeln und zu produzieren. Auf der anderen Seite fehlt im Markt oft die Bereitschaft, für diese Innovationen zu bezahlen.

Würden Sie sich verbindliche Vorgaben wünschen?

Ja, sicher. Wäre es Pflicht, rezyklierten oder CO₂-reduzierten Beton einzusetzen, hätten wir viele jener Probleme nicht, die heute zahlreiche Ressourcen bei uns binden. Zumindest beim Ersatz von Gebäuden mit Betonanteil wäre es doch sinnvoll, wenn rezykliertes Rückbaumaterial direkt wieder eingesetzt werden müsste. Leider fehlt der politische Wille. Wie unser Verwaltungsratspräsident habe auch ich oft das Gefühl, dass zwar viel über Nachhaltigkeit geredet wird, aber nur selten griffige Massnahmen umgesetzt werden.

Es sind die einschlägigen SIA-Normen, die Mindestanteile von RC-Granulat in RC-Beton und maximale RC-Anteile in Primärbeton definieren. Warum nicht dort ansetzen?

Da hätte ich gar nichts einzuwenden! Denn da gibt es durchaus noch Luft nach oben, ohne dass es zu Problemen mit der Verarbeitbarkeit oder der Festigkeit käme. Das Grundproblem liegt jedoch anderswo.

Wo?

Im Fall von Recyclingbeton liegt das Problem in der Wahrnehmung: Viele Bauherrschaften haben immer noch das Gefühl, RC-Beton sei minderwertig. Das ist schlicht falsch, denn unsere zertifizierten RC-Normbetonsorten erfüllen alle Anforderungen. Trotzdem braucht es nach wie vor viel Aufklärungsarbeit. Ich erinnere mich an eine Bauherrin, die geradezu entsetzt reagierte, als ich ihr Recyclingbeton als sinnvolle Alternative empfahl. «Ich will doch keinen Abfall in meinen Wänden!», sagte sie. Solche Reaktionen zeigen, dass wir kommunikativ noch viel zu tun haben.

«**Beton ist Beständigkeit.** Auch in unserer Firmengruppe spüre ich diese Stabilität: Wir sind ein Familienunternehmen, und die älteste Firma der Gruppe ist 150 Jahre alt. In dieser Dauerhaftigkeit liegt Sicherheit, für uns ebenso wie für unsere Kundschaft.»

Was motiviert Sie, sich trotz Widerständen auf der Nachfrageseite weiter für moderne Betonsorten starkzumachen?

Meine Kinder und deren Kinder. Ich möchte, dass sie ihr Leben in einer guten Welt führen können, dazu will ich meinen Teil beitragen. In meinem Beruf bedeutet das, die Chancen zu nutzen, die wir haben, um nachhaltig zu bauen. Konkret versuche ich, unsere Kundschaft davon zu überzeugen, dass unsere neuen Betonrezepturen nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern auch praxistauglich sind. Mit unserer Erfahrung und erfolgreichen Referenzprojekten können wir ihnen die Sicherheit geben, dass sie diese Baustoffe bedenkenlos einsetzen können.

Wo spüren Sie den Widerstand konkret?

Fast durchs Band hinweg, von den Bauherrschaften bis zu den Bauherren, wo nach wie vor viele Bauherren nur sehr zurückhaltend neue Wege gehen. Sie suchen in der Regel die günstigste Lösung, die die Anforderungen erfüllt. Die Poliere hingegen möchten ein Produkt, das sich sauber und effizient verarbeiten lässt. Da kann ich ansetzen: Mit unserem RC-Normbeton entstehen sichtbar schönere Sichtbetonwände als mit herkömmlichem Primärbeton. Das überzeugt viele direkt vor Ort. Überhaupt spüre ich bei vielen Polieren echte Neugier und Lust, Dinge auszuprobieren. Daraus entstehen tolle Gespräche.

Mit dem DEKAR®-Beton haben Sie eine neue, CO₂-reduzierte Betonsorte im Angebot. Was zeichnet sie aus?

Unser DEKAR®-Beton reduziert die CO₂eq-Emissionen in allen Druckfestigkeitsklassen um 40 bis 42 Prozent im Vergleich zum Schweizer Durchschnitt. Dies bei hervorragenden, durch externe Prüfstellen bestätigten Materialeigenschaften. Kurz: DEKAR®-Beton ist ebenso gut wie Primärbeton, aber deutlich besser, was die Nachhaltigkeit betrifft.

Ist DEKAR® ein RC-Beton?

Nein, DEKAR® ist ein Primärbeton. Für uns liegt darin aber kein Widerspruch. Bei der Entwicklung unseres DEKAR®-Betons stand im Vordergrund, einen CO₂-reduzierten Beton zu entwickeln, der in der Verarbeitbarkeit und im Ergebnis sehr gut funktioniert. Das ist uns gelungen. Auf dieser Basis wird es in weiteren Schritten darum gehen, das Produkt weiterzuentwickeln. Uns ist es bei Entwicklungsprozessen wichtig, nicht zehn Schritte gleichzeitig zu machen und uns dabei zu verheddern. Wir machen lieber einen Schritt nach dem anderen, dafür konsequent und zielgerichtet. Ich glaube, dieses Vorgehen passt sehr gut zur Baubranche.

Wie ist dieser Beton entstanden?

Der Anstoss kam von einer regionalen Bauunternehmung, die bei einem auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Eigenbau Erfahrungen mit einem CO₂-reduzierten Beton sammeln wollte. Wir haben uns mit dem Kunden an einen Tisch gesetzt und seine Wünsche sowie Erwartungen aufgenommen. Schliesslich haben wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern Betonrezepturen entwickelt, getestet und optimiert, bis wir die Anforderungen erfüllen konnten. Derzeit läuft die Ausführung dieses Eigenbaus, unser Beton wird erfolgreich eingebaut. Und bereits konnten wir einen zweiten Auftrag entgegennehmen.

Welche Rolle spielen Zusatzmittel-Produzenten wie Master Builders Solutions® in der Entwicklung neuer Betonsorten?

Eine entscheidende. Ohne Zusatzmittel, die optimal auf die jeweilige Rezeptur abgestimmt sind, fliesst der Beton nicht und erreicht nicht die erforderliche Festigkeit. Das gilt umso mehr, je weiter wir uns von altbewährten Rezepturen entfernen. Mit Master Builders Solutions® arbeiten wir seit Jahren erfolgreich zusammen. Und ich kann sagen: Wenn Julien Bizzozero und sein Team dabei sind, läuft es einfach!

Was schätzen Sie besonders an der Zusammenarbeit?

Die Kompetenz und die Flexibilität. Ich habe schon um 18 Uhr angerufen, und man hat sich sofort um mein Anliegen gekümmert. Diese Hilfsbereitschaft und das technische Know-how sind für uns enorm wertvoll. Gemeinsam mit weiteren Partnern konnten wir so beispielsweise die Entwicklung des DEKAR®-Betons sehr effizient umsetzen.

Wie reagieren die Kunden auf den neuen Beton?

Es gibt interessierte Kunden, die für Aufträge anfragen, bei denen strenge Nachhaltigkeitsvorgaben gelten. In der Breite treffen wir jedoch auf die gleiche Zurückhaltung wie beim RC-Beton. Unser DEKAR®-Beton ist neu, entsprechend braucht es noch etwas Zeit, um mit Kunden zu sprechen und sie vom Produkt zu überzeugen. Wertvoll ist dabei sicher, dass wir derzeit eine laufende Baustelle mit dem Beton beliefern und bereits ein weiteres Projekt ansteht.

Mit wem suchen Sie das Gespräch?

Unsere primäre Anspruchsgruppe sind die Baumeister. Sie sind unsere Kunden, die unsere Produkte kaufen und einbauen. Ihnen erkläre ich unsere Betonsorten, erläutere den Entstehungsprozess unseres DEKAR® und lade sie ein, bei uns das Betonwerk zu besichtigen.

«Unser DEKAR®-Beton reduziert die CO₂eq-Emissionen in allen Druckfestigkeitsklassen um 40 bis 42 Prozent im Vergleich zum Schweizer Durchschnitt.»



Sprechen Sie auch Bauherrschaften und Planer an?

Investoren und Planern mache ich gerne dasselbe Gesprächsangebot wie den Baumeistern. Wir sind jederzeit bereit, ihnen unsere Lösungen zu erläutern und mit ihnen Möglichkeiten für spezifische Anwendungen zu besprechen. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass es nur wenige Investoren und Planer gibt, die ohne normativen oder regulatorischen Druck zu neuen, nachhaltigen Lösungen greifen.

Der DEKAR®-Beton liegt preislich über dem Primärbeton. Trübt das Ihre Zuversicht angesichts einer sehr preissensitiven Nachfrage?

Nein. Unser DEKAR®-Beton ist die überzeugende Lösung, wenn ein Bauwerk klaren Nachhaltigkeitskriterien genügen muss. Stellt die Bauherrschaft entsprechende Anforderungen, verändert das die Wahl der Baustoffe grundlegend. Und dann ist unser DEKAR® die leistungsfähige, wirtschaftliche und nachhaltige Wahl.

Die MÜLLER-STEINAG Gruppe will bis 2050 klimaneutral wirtschaften. Wie blicken Sie diesem Ziel entgegen?

Ich bin sehr überzeugt von dieser Zielsetzung und wirke mit meinem Team tatkräftig mit, um sie zu erreichen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Betonproduktion sicherlich bei den Zement- sowie Zusatzmittelherstellern. Wenn ihnen Fortschritte gelingen, sind auch wir als Produzenten in der Lage, weiter vorwärtszugehen. Ich bin zuversichtlich, denn ich spüre bei unseren Lieferanten viel Engagement und Innovationsgeist.

Was fasziniert Sie persönlich an Ihrer Arbeit in der Betonindustrie?

Zuerst einmal der Baustoff selbst. Beton ist ein faszinierendes Material mit einer langen Geschichte und viel Zukunftspotenzial. Und dann die Menschen: Ich habe täglich mit unterschiedlichsten Charakteren zu tun, die alle ihre eigene Sicht auf Beton haben. Die Gespräche mit ihnen und das gemeinsame Ausloten guter Lösungen bereiten mir grosse Freude. Es bräuchte viel, dass ich daran die Lust verliere.

MÜLLER-STEINAG BAUSTOFF AG

Das Unternehmen ist die Vertriebsorganisation der MÜLLER-STEINAG Gruppe für Naturbaustoffe aus den Werken in Rickenbach (LU) und Stansstad (NW): Gesteinskörnungen, Kies, Splitt, Sand, Schotter, Beton, Transportbeton, Recyclingbeton sowie Aushub- und Inertstoffdeponie. Mit rund 1200 Mitarbeitenden an 18 Standorten bietet die Gruppe in der Schweiz und im nahen Ausland ein umfassendes Sortiment an Betonprodukten und eine kompetente Beratung. Dank strategisch gewählter Standorte und kurzer Transportwege beliefert die Gruppe ihre Kundschaft flexibel und nachhaltig.

www.ms-baustoff.ch | www.mueller-steinag.ch