

KIBAG denkt den Beton neu

Die KIBAG feiert 100 Jahre Unternehmensgeschichte. Gleichzeitig arbeitet das Traditionsunternehmen an der Zukunft des Betons. **Marc Rohr, Bereichsleiter Baustoffe**, spricht über CO₂-reduzierte und zementfreie Betonsorten, die Zusammenarbeit mit Start-ups und über den Wandel, in dem sich die Betonindustrie befindet.

Text und Fotos: Beat Matter

Das Unternehmen feiert dieses Jahr einen Runden: 100 Jahre KIBAG! Welche Bedeutung geben Sie dem Jubiläum?

Eine grosse! Das Jubiläum steht für unternehmerische Kontinuität und Verlässlichkeit, die seit 100 Jahren und mehr anhält. Denn tatsächlich reichen die Wurzeln der beiden Firmen, aus denen die KIBAG 1926 entstanden ist, noch ein paar Jahrzehnte weiter zurück. Unsere lange Geschichte weist auf unsere starke regionale Verankerung hin und zeigt, dass wir uns in einem anspruchsvollen Markt behaupten und immer wieder neuen Gegebenheiten anpassen konnten. Deshalb wissen unsere Kunden und Partner, dass sie auf uns bauen können.

Was bedeutet das Jubiläum für Sie persönlich?

Für mich ist es eine Freude, in einem Unternehmen Verantwortung übernehmen zu dürfen, das eine so grosse Tradition hat und zugleich eine starke, bodenständige Kultur lebt. Die KIBAG ist im Kern ein Familienunternehmen geblieben, auch mit rund 2200 Mitarbeitenden.

Sie verantworten den Unternehmensbereich Baustoffe seit rund drei Jahren. Worauf richten Sie derzeit den grössten Teil Ihrer Aufmerksamkeit?

Ein zentrales Thema ist die Weiterentwicklung unseres Portfolios von CO₂-reduzierten und insgesamt nachhaltigeren Betonsorten. Für uns ist wichtig, innovativ zu sein und rasch neue Lösungen anbieten zu können, die technisch funktionieren und am Markt überzeugen. Gleichzeitig dürfen wir bei allem Neuen die etablierten Produkte und Prozesse nicht vernachlässigen. Wir wollen vorwärtsgehen und dabei unsere Mitarbeitenden sowie unsere Kunden mitnehmen.

Wie präsentiert sich heute die Nachfrage im Markt?

Die Nachfrage nach Beton ist insgesamt stabil. Im Hochbau spürt man zwar eine gewisse Zurückhaltung. Im Infrastrukturbereich bleibt die Dynamik aber hoch. Grossprojekte wie der Brüttenertunnel oder der zweite Gotthard-Strassentunnel sorgen auch künftig für Kontinuität. Der grösste Teil der Nachfrage betrifft nach wie vor konventionellen Beton: Grau, robust, verlässlich. Gleichzeitig spüren wir aber eine steigende Nachfrage nach CO₂-optimierten und insgesamt nachhaltigeren Betonsorten.



Wer treibt diese Entwicklung voran?

Es ist das Zusammenspiel von zukunftsorientierten Produzenten, zu denen ich die KIBAG zweifellos zähle, und verantwortungsvollen Bauherrschaften. Insbesondere bei öffentlichen Bauherrschaften wie beispielsweise dem ASTRA und den SBB ist klar spürbar, dass ein Paradigmenwechsel stattfindet. Diese Auftraggeber nehmen ihre Vorbildrolle ernst. Sie wollen nicht einfach Greenwashing betreiben, sondern echte Lösungen einsetzen. Dasselbe gilt zunehmend auch für Pensionskassen und weitere institutionelle Investoren. Auch bei ihnen ist das Interesse an nachhaltigeren Baustoffen deutlich gewachsen.

Sind diese Kunden bereit, für nachhaltigere Lösungen mehr zu bezahlen?

Teilweise ja. Damit anerkennen sie, dass zusätzliche Kosten entstehen, weil die Produktion aufwendiger ist oder gewisse Rohstoffe schwieriger verfügbar sind als bei etablierten Standardlösungen. Man darf nicht vergessen: Beton ist heute ein sehr günstiger Baustoff. Ein Liter Beton kostet in etwa gleich viel wie ein Liter Mineralwasser. Dieser Preis bildet den ökologischen Fussabdruck des Produkts in keiner Weise ab. Bei einem Teil der Kundschaft spüren wir dieses Bewusstsein. Um die Netto-Null-Ziele zu erreichen, müsste diese Nachfrage künftig allerdings deutlich breiter werden.

Ist die Entwicklung, die Sie hier schildern, nur ein Randphänomen oder beginnt im Betonbau tatsächlich eine neue Zeit?

Für mich sind das klare Zeichen einer neuen Epoche. In den vergangenen 40 oder 50 Jahren hat sich in der Betonindustrie kaum Grundlegendes verändert. Heute ist das anders. Die relevanten Beteiligten haben begriffen, dass es nicht reicht, bestehende Produkte und Prozesse grün anzustreichen. Es braucht neue, echte Lösungen. Die Nachfrage danach ist vorhanden und schlägt sich zunehmend auch in Ausschreibungen nieder.

Die KIBAG verfolgt bei ihren Betoninnovationen CO₂-reduzierende sowie CO₂-speichernde Ansätze. Wie gewichten Sie diese beiden Richtungen?

Für uns ist klar: Es braucht beides. Einzelne Massnahmen mögen für sich allein betrachtet keinen revolutionären Unterschied machen. In ihrer Gesamtheit entfalten sie aber eine Hebelwirkung. Wir arbeiten deshalb gleichzeitig daran, den CO₂-Ausstoss zu reduzieren und CO₂ im Material zu speichern. Damit wir als Branche vorwärtskommen, müssen aber alle mitziehen: Die Zementindustrie muss ebenfalls neue Lösungen entwickeln. Architekten, Planer und Bauherrschaften müssen Bauwerke so konzipieren, dass nachhaltigere Materialisierungen überhaupt möglich werden.

Der grösste Teil des CO₂-Fussabdrucks von Beton entsteht bei der Zementproduktion. Manche Betonproduzenten schieben die Verantwortung für die CO₂-Reduktion deshalb gerne der Zementindustrie zu. Wie blicken Sie darauf?

Das greift zu kurz und ist nicht zielführend. Natürlich muss die Zementindustrie ihren Beitrag leisten. Aber auch wir als Baustoffproduzent stehen in der Verantwortung. Wir optimieren bestehende Rezepturen, kombinieren CO₂-reduzierte Zemente mit passenden Zusatzmitteln und treiben parallel dazu neue Produkte mit alternativen Bindemitteln voran. Der SIA-Anhang ND gibt uns dafür mit seinem Fokus auf Eigenschaften und Leistungen die nötige Grundlage. Wir sind ein agiles Unternehmen und wollen mitgestalten, Neues ausprobieren und dafür unternehmerische Risiken tragen. Es liegt uns nicht, zurückzulehnen und Verantwortung abzuschieben.

Grundlage der Kreislaufwirtschaft im Betonbereich ist Recyclingbeton. Technisch gilt er als ausgereift, aber viele Baustoffproduzenten klagen über eine schwache Nachfrage. Wie sieht das bei Ihnen aus?

Darüber kann ich mich nicht beklagen. Bei unseren Kunden ist die Akzeptanz von RC-Beton hoch. Sie zeigt sich bloss nicht in der Anzahl von Projekten, in denen explizit nach RC-Beton verlangt wird, sondern vielmehr darin, dass bei uns Primärbeton mit einem normengerechten RC-Anteil etablierter Standard geworden ist. Damit machen wir seit über 20 Jahren gute Erfahrungen, wir beherrschen die Qualität und die Verarbeitung. Es ist deshalb für uns der wichtigste und verlässlichste Absatzkanal für Recyclingmaterial. Geht es hingegen darum, Bauwerke mit Betonsorten zu planen, die 50 und mehr Prozent RC-Anteil enthalten, spüren wir etwa bei Ingenieuren nach wie vor Zurückhaltung.

«Wir sind ein agiles Unternehmen und wollen mitgestalten, Neues ausprobieren und dafür unternehmerische Risiken tragen. Es liegt uns nicht, zurückzulehnen und Verantwortung abzuschieben.»

Können Sie die Zurückhaltung nachvollziehen?

Das spielt keine Rolle. Denn wir müssen Anwendungen mit sehr hohen RC-Anteilen gar nicht forcieren. Die gesamte Betonnachfrage in der Schweiz lässt sich nur zu einem kleinen Teil mit RC-Material decken. Wir brauchen also weiterhin Primärbeton. Umso sinnvoller erscheint es mir, das vorhandene Recyclingmaterial breit im Primärbeton einzusetzen, anstatt einzelne Prestigeprojekte mit möglichst hohen RC-Anteilen zu realisieren. So stärken wir die Kreislaufwirtschaft in der Breite, schonen die endlichen Kiesreserven und reduzieren den Bedarf an Deponieraum. Gerade Letzteres ist wichtig, weil es immer schwieriger wird, Bewilligungen für neue Abbau- und Deponiestandorte zu erhalten.

Vor rund fünf Jahren hat die KIBAG die Plattform KIBECO lanciert. Dort arbeiten Sie mit Start-ups wie neustark oder Oxara an der Entwicklung neuer Betonsorten zusammen. Welche Rolle übernimmt die KIBAG in diesen Entwicklungsprozessen?

Wir helfen den Start-ups vor allem dabei, den Schritt von der Idee und dem Labormassstab in die Praxis zu schaffen. Viele Start-ups entstehen aus Hochschulen heraus. Sie verfügen über hervorragendes Grundlagenwissen und gutes technisches Know-how, kennen die Realitäten der Bauindustrie aber meist gar nicht. Hier können wir unterstützen, indem wir praxisorientiertes Wissen einbringen, um Produkte und Prozesse weiterzuentwickeln. Hinzu kommt, dass wir den Start-ups auf unseren Anlagen die Möglichkeit geben können, ihre Lösungen erstmals im Industriemassstab zu produzieren und zu testen. Und schliesslich können wir auch den Zugang zum Markt ermöglichen.

Kommt es auf dem Weg vom Labor in die Baupraxis oft zu Ernüchterungen?

Teilweise schon. Im Labor ein vielversprechendes Pulver zu entwickeln ist das eine. Daraus ein Produkt zu machen, das industriell hergestellt, transportiert und schliesslich auf der Baustelle in etablierten Prozessen eingesetzt werden kann, ist nochmals etwas ganz anderes. Beim zementfreien Bindemittel Oulesse sehen wir deutlich, wie schwierig der Transfer in die Praxis ist. Für solche Produkte gibt es keine Normen und keine spezifischen Anforderungen. Ich engagiere mich deshalb in Normenkommissionen dafür, dass neue Lösungen sinnvoll normativ erfasst werden können.

Wo stehen die verschiedenen KIBECO-Produkte heute?

Die Produkte sind marktreif, stecken aber noch in den Kinderschuhen. Wir konnten bereits erste Projekte mit KIBECO Cleancrete Oulesse, KIBECO Cleancrete Nossim oder KIRECO realisieren. Gemessen an unserem gesamten Betonvolumen handelt es sich aber noch um ganz kleine Anteile. Das Interesse ist aber vorhanden. Die Verkehrsbetriebe Zürich (VBZ) setzen bei ihren Projekten mittlerweile fast ausschliesslich KIBECO-Beton ein.

Was bedeutet das Aufkommen neuer Betonsorten für Ihre Produktionsstandorte?

Eine riesige Herausforderung. Unsere Werke wurden ursprünglich für etablierte Prozesse gebaut. Heute müssen wir sie so weiterentwickeln, dass sie RC-Materialien, unterschiedliche Zementsorten und alternative Bindemittel verarbeiten können. Das braucht Platz, Investitionen und teilweise auch neue Bewilligungen. Wie stark sich die Anforderungen verändert haben, zeigt ein einfaches Beispiel: Früher genügte an einem Standort oft ein einziges Zementsilo. Heute brauchen wir vier oder fünf Silos, um alle nötigen Zemente und Bindemittel verfügbar zu haben.

Mit veränderten Betonrezepturen und reduzierten Zementanteilen steigen die Anforderungen an die Betonzusatzmittel. Welche Rolle spielen Hersteller wie beispielsweise Master Builders Solutions®?

Sie werden deutlich wichtiger. Bei Betonsorten mit klinkerreduzierten Zementen oder zementfreien Bindemitteln entscheiden die Zusatzmittel oft darüber, ob die gewünschten Materialeigenschaften und die nötige Verarbeitbarkeit überhaupt erreicht werden. Insbesondere bei der Verarbeitbarkeit steigen die Anforderungen laufend weiter. Heute wird bei 35 Grad Celsius ebenso selbstverständlich betoniert wie bei Frost. Zudem dauert der Transport oft länger, weil die Strassen im Siedlungsgebiet häufiger verstopft sind.

Können die Hersteller von Betonzusatzmitteln dieser Entwicklung gerecht werden?

Sie müssen. Und ich bin überzeugt, dass sie das können. Vor 30 oder 40 Jahren war Zement im Wesentlichen gleich Zement und Beton mehr oder weniger gleich Beton. Entsprechend genügten oft Standardlösungen. Heute sehen wir eine enorme Vielfalt: vom klassischen Primärbeton über unterschiedliche CO₂-reduzierte Rezepturen bis hin zu komplett zementfreien Betonen. Diese Vielfalt verlangt nach Zusatzmitteln, die deutlich spezifischer auf die jeweilige Lösung abgestimmt sind.

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit Master Builders Solutions®?

Ich schätze die grosse Kompetenz und die ausgeprägte Praxisnähe. Master Builders Solutions® verfügt über fundiertes Betonwissen und entwickelt daraus sehr gute Produkte. Mit diesem Know-how begleiten sie uns, wenn wir bestehende Rezepturen weiterentwickeln oder ganz neue Lösungen testen. Unsere Master Builders Solutions®-Ansprechpartner hören zu, analysieren die Ausgangslage und bringen massgeschneiderte Vorschläge ein. Gerade in dieser innovationsfreundlichen Phase der Betonindustrie ist das für uns sehr wertvoll.

«Vor allem aber glaube ich, dass in nicht so ferner Zukunft nachhaltigere Betonsorten nicht mehr Sonderlösungen sind, sondern der neue Standard.»



Wo steht die Schweizer Betonindustrie in zehn oder fünfzehn Jahren?

Die Betone werden CO₂-ärmer, teilweise zementfrei. Die weitere Digitalisierung der Bauindustrie verändert Bauplanung, Bauprozesse und Logistikkonzepte. Ich stelle mir tatsächlich vor, dass Poliere auf den Baustellen in zehn, fünfzehn Jahren nicht mehr zum Telefon greifen, um Beton zu bestellen, sondern dass die Bestellung direkt aus dem digitalen Modell heraus erfolgt. Vor allem aber glaube ich, dass in nicht so ferner Zukunft nachhaltigere Betonsorten nicht mehr Sonderlösungen sind, sondern der neue Standard.

Zum Schluss: Was fasziniert Sie nach all den Jahren noch immer an Beton?

Die Vielfalt. Wenn ich sehe, welche komplexen Bauwerke wir mit Beton realisieren, seien es Tunnel, Brücken oder auch vielfältige Hochbauten, dann beeindruckt mich immer wieder, wie unterschiedlich die Anforderungen sind. Bei jedem Projekt beginnt man ein Stück weit wieder bei null. Bei der Projektplanung ebenso wie beim Baustoff Beton. Jedes Projekt bringt andere Rahmenbedingungen, andere Rohstoffe und neue Anforderungen mit sich. Ihnen mit Beton gerecht zu werden, fasziniert mich bis heute.

KIBAG AG

Die KIBAG zählt zu den führenden Unternehmen der Schweizer Bauwirtschaft und steht seit 1926 für Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit. Entstanden aus dem Zusammenschluss zweier Kies- und Baggerbetriebe, hat sich KIBAG über Jahrzehnte hinweg zu einem breit aufgestellten Anbieter für Baustoffe, Bauleistungen sowie Umwelt- und Entsorgungslösungen entwickelt. Heute präsentiert sie sich als vielseitiges, in ihren Bereichen führendes und zukunftsorientiertes Unternehmen. Die KIBAG ist ein unabhängiges Schweizer Familienunternehmen und eine zuverlässige Arbeitgeberin für rund 2200 Mitarbeitende.