

Vier Wände für die Welt



WOHNSIEDLUNG
im Modulbau-
system der Firma
GHS in Venezuela

Preiswerte und adäquate Wohnlösungen sind weltweit gefragt. Innovative Unternehmen experimentieren rund um den Globus mit Baumaterialien, Hausdesigns und Finanzierungskonzepten, um auch für Kunden mit geringerem Einkommen Wohnen leistbar zu machen. VON KATHARINA KAINZ-TRAXLER

Er ist 31 Jahre alt und verheiratet, und doch lebt Kongngy Hav noch im Haus seiner Eltern in Phnom Penh. Ihm fehlt das Geld für's Grundstück für ein Eigenheim und ist somit einer von weltweit wohl vielen Millionen unfreiwilligen Nesthockern. Havs Fall hat aber eine fast kuriose Note. Der Kambodschaner ist nämlich Gründer des Unternehmens „My Dream Home“, das Landsleuten mit niedrigem Einkommen zu soliden Unterkünften

verhelfen will. Hav entwickelte dazu preiswerte Ziegelsteine, die aus Erde, Sand, Wasser und einem Zementdichtmittel gepresst und an der Sonne getrocknet werden – eine umweltfreundliche Herstellungsweise, da die Ziegel nicht gebrannt werden müssen. Der eigentliche Clou: Havs Ziegel lassen sich ähnlich wie Legosteine zusammensetzen und sind daher auch für unerfahrene Häuslbauer geeignet. My Dream Home verkauft sie zu „Preisen nach dem Robin-Hood-System“, so Hav, „besser gestellte Käufer zahlen einen höheren Preis und quersubventionieren damit den billigeren Preis für Arme.“ Auch bietet das Unternehmen kostenlose Planungshilfe und Bauberatung. Eine Familie kann so – freilich exklusive Grundstückskosten – ein kleines zweistöckiges Haus um rund 5.000 Dollar errichten – das sei, so Hav, um ein Drittel günstiger als marktüblich. Kongngy Hav will mit

seinem Unternehmen rasch expandieren, um etwas gegen den, wie er sagt, „chronischen Wohnungsmangel in Kambodscha“ zu tun – allein bis 2030 benötige das Land laut Regierungsangaben bis zu 1,1 Millionen neue Häuser, die meisten für Familien mit niedrigem Einkommen.

DRINGEND GEFRAGT Innovative, preisgünstige Lösungen für den Wohnbau sind aber nicht nur im kleinen südostasiatischen Land gesucht. Laut dem Programm der Vereinten Nationen für menschliche Siedlungen UN-Habitat leben heute allein rund eine Milliarde Menschen weltweit in Slums und anderen inadäquaten Unterkünften. Ihre Zahl könnte sich angesichts der wachsenden Bevölkerung und zunehmender Urbanisierung bis 2050 sogar verdreifachen. Die Investmentlücke ist Schätzungen zufolge riesig: Bis 2025 sind rund 10.000 Mrd. Dollar notwendig, um

LEGO UND ROBIN HOOD Der Kambodschaner Kongngy Hav hat Erdziegel entwickelt, die sich wie Legosteine zusammensetzen lassen. Ärmere Kunden erhalten sie günstiger als Bessergestellte.



FOTOS: KONGNGY HAV, GHS GLOBAL HOUSING SOLUTIONS

Substandard-Häuser von heute zu ersetzen und zusätzlich ausreichend neue Einheiten zu bauen – und damit der steigenden Nachfrage nach leistbarem Wohnraum nachzukommen.

Besonders dynamisch entwickelt sich Afrika. Heute leben am Kontinent rund 1,2 Milliarden Menschen, im Jahr 2050 werden es fast 2,5 Milliarden sein, schätzen die Vereinten Nationen. „Der Gap zwischen dem, was an vernünftigen Wohnlösungen gebraucht wird und dem, was tatsächlich gebaut wird, ist gerade in Afrika enorm“, sagt Harald Rath, geschäftsführender Partner von GHS Global Housing Solutions im Interview mit corporAID (siehe rechts). Raths Unternehmen taucht in heimischen Medien vor allem als Anbieter von temporären Asylunterkünften auf, das Kerngeschäft liegt aber woanders: „Wir bauen Produktionsanlagen für Dauerhäuser, ausgerichtet auf sozialen Wohnbau in Entwicklungs- und Schwellenländern“, erklärt Rath. In den von GHS gelieferten Werken in Südamerika und Afrika werden standardisierte Wände, Türen, Fenster und Dachplatten aus Hart-PVC produziert und für die Montage vorbereitet. Auf einem Betonfundament können die Elemente dann miteinander verbunden und mit Beton ausgegossen werden. Ein Einfamilienhaus steht so in wenigen Tagen. „Es ist erdbeben- und hurrikansicher und hat eine Lebensdauer von mehr als hundert Jahren – es handelt sich bei Hart-PVC ja um denselben robusten Werkstoff wie wir ihn in Österreich zum Fensterbau verwenden“, so Rath. ▶

SCHLÜSSELFERTIG GHS aus Oberösterreich errichtet Produktionsanlagen für Massivhäuser und schult das für den Betrieb erforderliche lokale Personal.



INTERVIEW

Enormer Wachstumsmarkt

Kostengünstige, in wenigen Tagen errichtbare Häuser sind die Stärke der GHS Global Housing Solutions, die dafür Produktionsanlagen in Südamerika und Afrika errichtet. Das Marktpotenzial sei enorm, sagt Managing Partner Harald Rath.

CORPORAID: Welche Lösungen bietet Global Housing Solutions an?

RATH: Wir haben ein Modulsystem für den kostengünstigen Häuserbau auf Basis von PVC-Elementen entwickelt. Unsere klassische Social-Housing-Lösung ist ein Haus zwischen 55 und 70 Quadratmetern mit drei Schlafzimmern, einer Wohnküche und einem Bad mit Dusche, Waschbecken und WC, um 300 Euro pro Quadratmeter. Für die gehobenen Ansprüche der Mittelschicht bieten wir mittlerweile auch zweistöckige Häuser mit 200 Quadratmetern. Unsere Häuser bauen und verkaufen wir aber nicht selbst, sondern wir planen und errichten die dafür notwendigen Werke schlüsselfertig, inklusive Einschulung der lokalen Fachkräfte. In Südamerika stehen zwölf solcher Turnkey-Plants mit einer jährlichen Gesamtkapazität von 150.000 Häusern. GHS-Häuser gibt es vor allem in Venezuela, in der Karibik, in Peru und Nicaragua, insgesamt dürften es schon an die 350.000 bis 400.000 sein.

Und wer sind Ihre Kunden?

RATH: Die Initialzündung zu neuen Produktionsanlagen sind fast immer Kontakte zu Ministerien, die Großprojekte im sozialen Wohnbau planen und uns mit staatlichen oder privaten Investoren und Unternehmen zusammenbringen. Unser Hauptmarkt ist traditionell Südamerika, doch vor drei Jahren haben wir die strategische Entscheidung getroffen, dass unser nächster Markt ganz klar Afrika sein muss. Der Rückstau an vernünftigen Wohnlösungen ist am Kontinent enorm, gleichzeitig wächst die Bevölkerung rasant. Vor kurzem erst war ich in der Elfenbeinküste, dort sind neue Siedlungen mit bis zu 100.000 Wohneinheiten geplant. In Südafrika will man wiederum im großen Maßstab Township-Bewohner in stabile Häuser umsiedeln. Das sind riesengroße, stark politisch motivierte Projekte, denn vernünftige Unterkünfte sind für Frieden und Ruhe in den Ländern natürlich unerlässlich.

Gibt es viel Konkurrenz?

RATH: In unserem Segment der vorgefertigten Häuser tummeln sich viele Anbieter

unterschiedlichster Ausprägung und Qualität. Der Markt ist umkämpft, unsere Mitbewerber kommen etwa aus China, Kanada, Israel oder Australien. Uns stört die Konkurrenz aber nicht, sie belebt den Markt. Wenn man an das unerschöpfliche Marktpotenzial denkt, dann ist eine GHS aus Oberösterreich auch mit ein paar Promille Anteil schon mehr als ausgelastet.

Und wie setzen Sie sich gegen billigere chinesische Konkurrenz durch?

RATH: Die Chinesen haben bei Low-Cost Housing wie auch bei anderen Infrastrukturprojekten in Afrika den großen Vorteil, dass sie stets die Finanzierung mitbringen – da können wir nicht mithalten. Wir haben aber festgestellt, dass man in Afrika mit chinesischen Anbietern oft gar keine Freude hat, weil Qualität und Verlässlichkeit nicht unbedingt stimmen. Erst im Frühjahr konnten wir sieben Werke nach Südafrika verkaufen und uns gegen chinesische Mitbewerber durchsetzen, die mindestens um 15 Prozent billiger waren. Wir haben gesagt, dass wir unsere Qualität nicht billiger bieten können, und haben dennoch den Zuschlag bekommen. Auch, weil unser System einen großen Vorteil hat: Man kann beim Hausbau praktisch nichts falsch machen, denn durch die Steckbauweise werden Wände immer gerade, es braucht weder Kräne noch teures Werkzeug. Dadurch lassen sich niedrig qualifizierte Arbeiter einsetzen. Das macht hundert Prozent lokale Wertschöpfung möglich.

Wie sehen die Zukunftspläne aus?

RATH: Derzeit sind wir in vielen afrikanischen Ländern intensivst am Verhandeln. Laufend sind auch Delegationen bei uns in Ried am Traunkreis. Unser Ziel ist es, in so gut wie jedem afrikanischen Land eine oder zwei Produktionsstätten mit einer jährlichen Kapazität von je 10.000 bis 20.000 Häusern zu errichten. In Nigeria, Angola und der Elfenbeinküste werden wohl bereits 2017 neue Werke entstehen. Eine unserer aktuell größten Herausforderungen ist es, die für die Expansion notwendigen Techniker und Fachkräfte zu finden!

Vielen Dank für das Gespräch!



HARALD RATH, Global Housing Solutions

Klein mit großen Plänen

Der kolumbianische Architekt Oscar Méndez hat eine innovative Lösung für gleich zwei globale Probleme entwickelt: Umweltverschmutzung und Wohnungsnot. Sein Unternehmen Conceptos Plásticos recycelt weggeworfenen Plastikmüll und alte Reifen – ein großes Umweltproblem in Entwicklungs- und Schwellenländern – zu Ziegeln und baut mit diesem alternativen Baustoff günstige und erdbebensichere Häuser. Da sich die Ziegel zementfrei in Lego-Manier zusammensetzen lassen, ist ein 40-Quadratmeter-Basishaus in wenigen Tagen errichtet. Einige hundert solcher Plastikhäuser stehen schon in Kolumbien und Costa Rica. Die vielen Anfragen, die Méndez aus aller Welt bekommt, beflügeln sein Denken. Er sieht das Potenzial, dass Conceptos Plásticos in den nächsten Jahren zu einem global tätigen Unternehmen expandiert.



AUF PLASTIK BAUT das kolumbianische Start-up Conceptos Plásticos.



BERATUNG und Finanzierung sind Erfolgsfaktoren des Cemex-Konzepts.

Die Akzeptanz des PVC-Massivhauses sei zwar nicht immer auf Anhieb gegeben, berichtet er, denn vielerorts präferieren Menschen das klassische „Ziegelstein- und Mörtelhaus“. Doch weil es in vielen Märkten an qualifizierten Handwerkern fehle, bieten die Austro-Massivhäuser einen wesentlichen Vorteil – denn „die kann fast jeder aufstellen“, so Rath, der erfreut feststellt, dass auch immer mehr Privatpersonen als Selbstbauer an GHS-Häusern interessiert sind.

UPGRADE ERWÜNSCHT Oft ist gar kein neues Haus erforderlich. Viele Familien, die mit wenigen Dollar am Tag ihr Auslangen finden müssen, wollen ihr Heim nur verbessern: den Boden oder das Dach erneuern, vielleicht ein Zimmer dazubauen. Auch für Step-by-Step-Bauherren

mit nur geringen finanziellen Mitteln gibt es innovative Lösungen. Pionierarbeit hat hier der Zementkonzern Cemex geleistet, der sich bereits 1998 am Heimatmarkt in Mexiko mit der Frage beschäftigte, was ärmere Familien konkret davon abhält, ihre Häuser auszubauen oder zu reparieren. Die CSR-Abteilung entwickelte mit „Patrimonio Hoy“ ein umfassendes Angebot für die bis dato vernachlässigte Zielgruppe (siehe Kasten rechts oben). Heute ist das Programm ein wichtiger Teil des Kerngeschäfts. „Patrimonio Hoy ist unser Flaggschiff für soziales, inklusives Business“, sagt Programmdirektorin Saidé Chávez, „Es bringt uns soziales Kapital in Form von Publikationen, Preisen und Reputation und schafft Innovationen. Und es ist tatsächliches Business, das seit 2004 profitabel ist und uns die Zusammenarbeit mit internationalen Organisationen und Entwicklungsbanken ermöglicht.“

Auch der Export des Konzepts ist gelungen. Ähnliche Programme bietet der Konzern heute in der Dominikanischen Republik, in Nicaragua, Kolumbien und Costa Rica. „Bis dato haben mehr als 660.000 Familien teilgenommen, somit profitieren rund 2,7 Millionen Menschen von verbesserten Lebensumständen“, so Chávez. Künftig sollen Umwelt- und Klimaschutz eine stärkere Rolle

spielen. Neben laufenden Adaptierungen der bestehenden Programme beschäftigt sich Chávez' Team nun mit der Frage, wie man ökoefiziente Bauweisen in die breite Bevölkerung bringen kann.

AUFSTREBENDE MÄRKTE Auch der weltgrößte Baustoffhersteller, LafargeHolcim, setzt auf die wachstumsstarke Sparte, Affordable Housing Programme laufen in Kenia, Indien, Brasilien und 22 weiteren Ländern. Ihre Schwerpunkte: den Zugang zu Mikrofinanzprodukten und technischer Assistenz für individuelle Bauherren erleichtern, den Kauf von Baustoffen auch in schwer erreichbaren ländlichen Gebieten oder Slums ermöglichen – und nicht zuletzt die Verbreitung eines luftgetrockneten Erd- und Zementziegels namens Durabric als Alternative zu traditionellen gebrannten Lehmziegeln. Allein im Vorjahr, so schätzt LafargeHolcim, seien mit den Affordable Housing Programmen an die 440.000 Menschen erreicht worden – 2030 sollen es bereits 25 Millionen sein. Einen künftigen Häuslbauer wird der Konzern aber wohl nicht als Kunden gewinnen: Kongngy Hav aus Kambodscha. Denn sobald er sich Grund und Boden leisten kann, wird er den Traum vom Eigenheim bestimmt mit den eigenen Erdziegeln realisieren. ♦

MILLIARDENMARKT

Ausgaben für Wohnen

Die globalen Niedrigverdiener (unter 8,44 Dollar am Tag) geben alljährlich Milliardenbeträge für's Wohnen aus.

