

Den Betonmarkt neu aufgemischt

Drei Ingenieure der ETH Zürich haben ihn neu erfunden: Beton, der gezielt und mit gewünschten Eigenschaften hergestellt werden kann. Damit sind sie an der technologischen Spitze eines grossen Marktes. Jetzt gilt es, diesen Markt zu erschliessen. Erste vielversprechende Schritte sind gemacht. Von Othmar Köchle; Fotos: Concretum AG, Meinrad Schade

Martin Bäuml, CEO der Concretum AG steht auf den grossen Betonelementen am Turbinenplatz vor dem Technopark. Hier, wo vor 100 Jahren in den grossen Industriehallen der führenden Schweizer Unternehmer die Erfolgsgeschichte der Schweizer Technologie geschrieben wurde, ist der unternehmerische Geist im angrenzenden Technopark zurückgekehrt. Dass er auf Betonelementen steht, hat symbolischen Charakter: Die Concretum AG ist spezialisiert auf Hightech-Beton. Martin Bäuml ist einer von drei Gründungspartnern und: Er strahlt die zupackende Euphorie eines Jungunternehmers aus, die einem ganz vergessen lässt, dass er in einer Branche arbeitet, die gemeinhin nicht als dynamisch und zukunftsweisend wahrgenommen wird. «Wir bewegen uns in einem grossen, aber konservativen Markt. Deshalb sind wir mit unseren innovativen Produkten technologisch führend. Jetzt fokussieren wir uns darauf, den Break-even zu erreichen», meint er zuversichtlich. Damit ist es der Concretum AG innerhalb kürzester Zeit gelungen, auch im internationalen Projektgeschäft Fuss zu fassen. Der Flughafen Barcelona beispielsweise setzt Concretum-Produkte im Pistenbau ein.

Vom Berater zum Verkäufer

Die Firma ging einen ungewöhnlichen Weg. Am Anfang standen Beratungsmandate bei unterschiedlichen, schwierigen Bauprojekten, wo hohes Know-how im Baustoffbereich gefragt ist. Beispielsweise ging es um die Erhöhung einer bereits bestehenden Staumauer. Martin Bäuml, Giovanni Martinola und Stefan Meier hatten sich an der ETH Zürich am Institut für Baustoffe kennengelernt. Durch die Pensionierung von Professor Folker Wittmann, der durch Beratungstätigkeit viele Drittmittel für die ETH Zürich generiert hatte, entstand in der Baubranche ein Know-how-Vakuum. Die drei Jungunternehmer witterten eine Chance, gründeten die Concretum AG und führten die Beratungstätigkeit als privates Unternehmen weiter. Der Plan ging auf. Die Nachfrage nach Beratung war von Anfang an hoch. Dennoch fehlte etwas. «Wir waren nach einigen Jahren etwas ge-

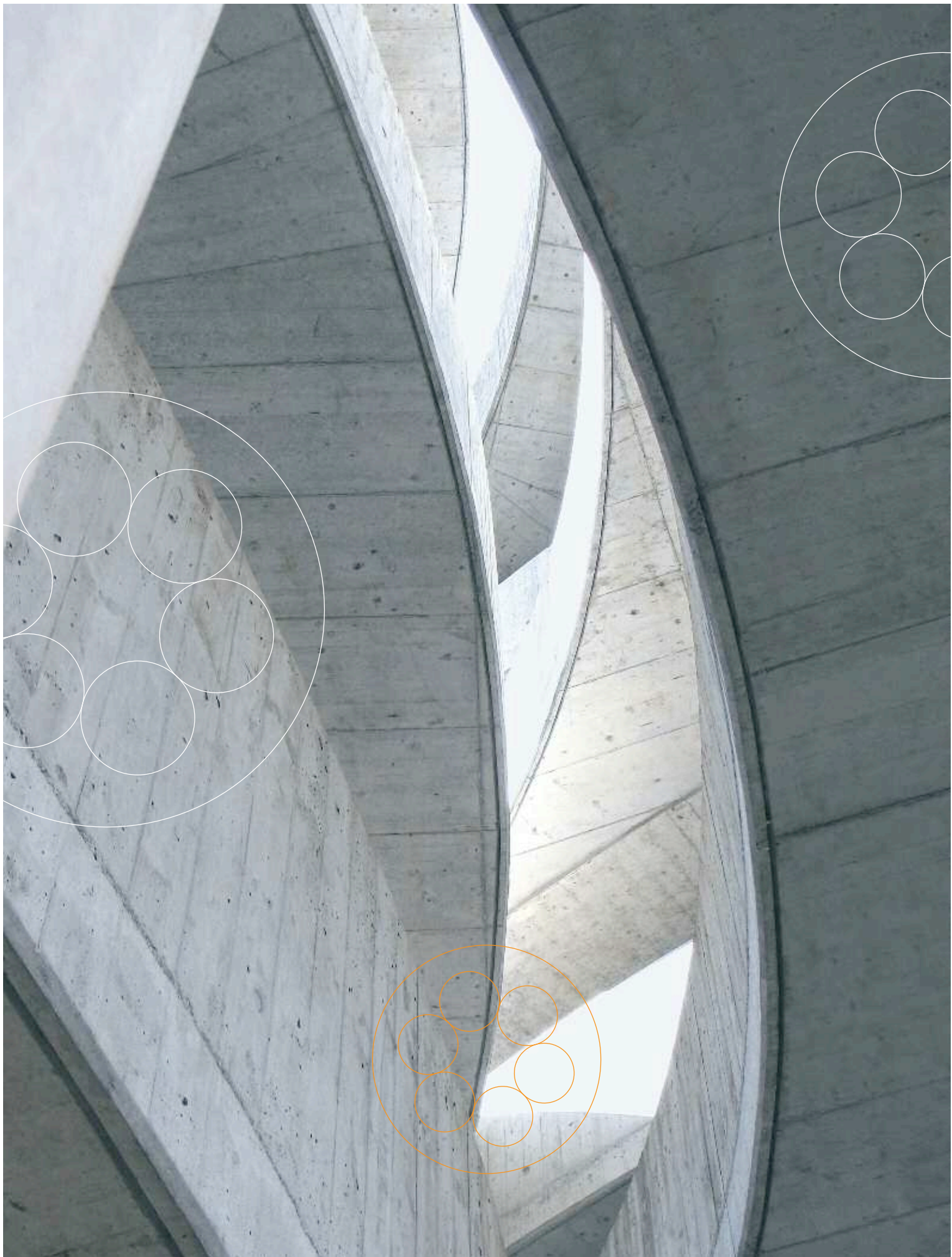
«Wir bewegen uns in einem grossen, aber noch etwas trägen Markt.»

Martin Bäuml, CEO der Concretum AG

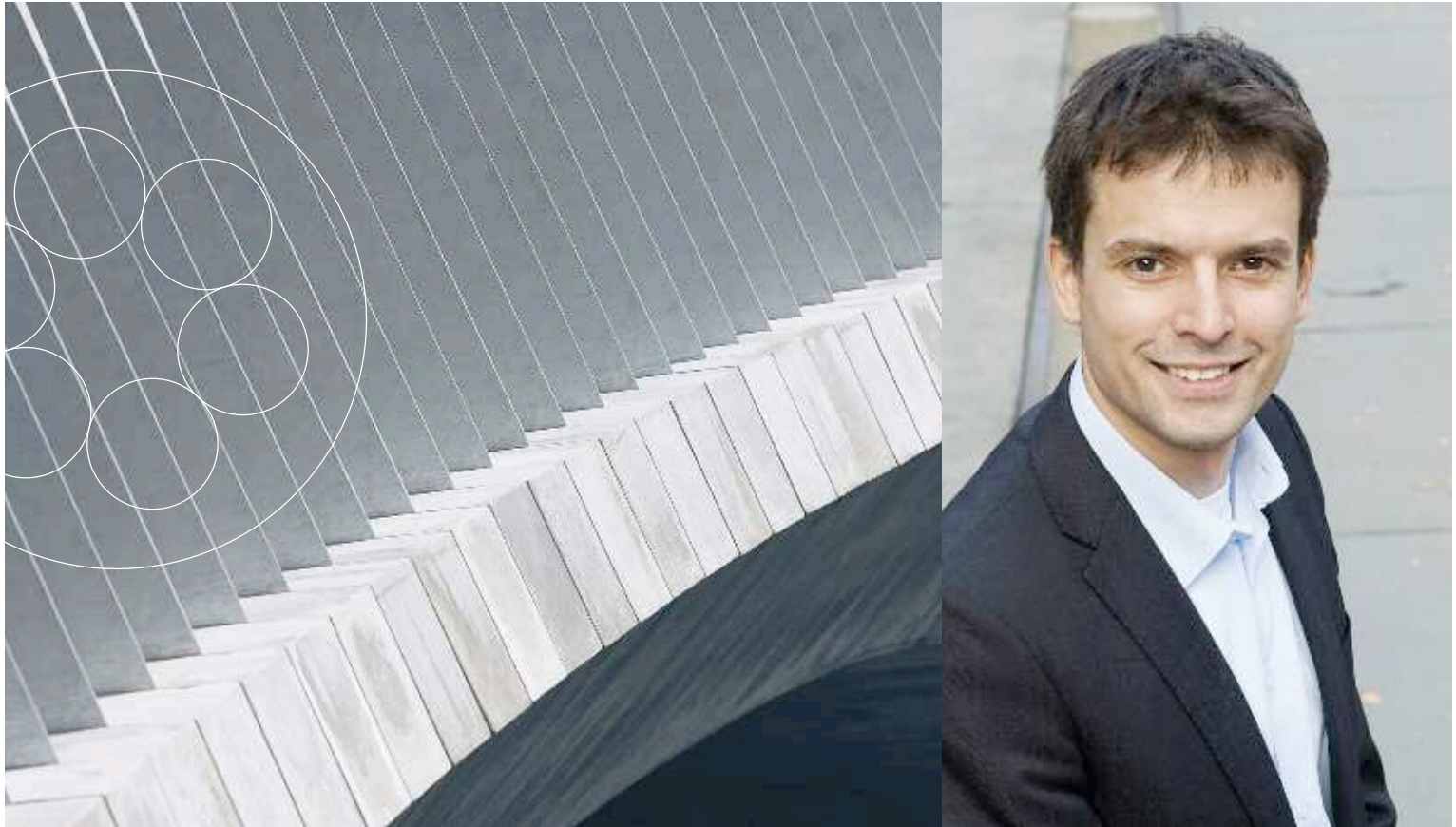
sättigt. Die Problemstellungen wiederholten sich. Der unternehmerische Elan fiel weg, da wir als Beratungsfirma eigentlich nur linear wachsen konnten. Das heisst: mit mehr Beratern mehr Umsatz erzielen.» In dieser Phase zeichnete sich ab, dass man mit dem hohen Know-how standardisierte Produkte entwickeln und damit auf den Markt gehen wollte. Die Produktideen waren da und erfolgversprechend.

Mehr Tempo, weniger Rissbildung

2006, nach etwa drei Jahren Beratertätigkeit, änderte das junge Unternehmen seine Businessstrategie. Man entwickelte aus den erwirtschafteten Gewinnen zwei vielversprechende Produkte, die in der Lage sind, die Problemstellungen in vielen Bauprojekten zu lösen. Mit einer Finanzierungslösung der Zürcher Kantonalbank lancierte man quasi einen zweiten Start-up. Doch welche Innovation ist bei Beton überhaupt möglich? Beton ist doch längst erfunden. Falsch. Zwei Problemstellungen trifft man bei Bauprojekten immer wieder an, Schnelligkeit und Rissbildung, erklärt Martin Bäuml. Bei Instandstellungen von bestehenden Bauten, die stark genutzt werden, ist die Schnelligkeit der Trocknung eines Betons von wirtschaftlich enormer Bedeutung. Bestes Beispiel dafür sind zwei Projekte am Flughafen ▶



Schnell aushärtender Beton heisst bei Parkdecksanierungen: kürzere Bewirtschaftungspausen.



Martin Bäuml, Geschäftsführer und Mitinhaber der Concretum AG (Bild Mitte): «Unsere Produkte sind im Tunnelbau und Brückenunterhalt sehr gefragt.»

Zürich. Einerseits die Sanierung von Pisten. Mit der Produktlinie Q (quick) konnten Teile der Start- und Landepiste innerhalb kürzester Zeit mit einem sehr dauerhaften und widerstandsfähigen Beton saniert werden. Der Faktor Zeit ist in diesem Fall bares Geld, sodass der etwas höhere Produktpreis nicht mehr ins Gewicht fällt. Ähnlich verhält es sich bei der Sanierung von Parkdecks in den Parkhäusern

am Flughafen. Durch die verkürzten Arbeitszeiten lassen sich die Decks nach kurzer Zeit wieder öffnen und können wieder bewirtschaftet werden.

Die zweite Produktlinie D (durability) bringt höchste Dauerhaftigkeit bei extrem kleiner Rissbildung. Dies bringt in verschiedensten Anwendungsbereichen im Tief- wie im Hochbau riesige Vorteile. Herkömmlicher Beton hat die Eigenschaft, dass er sich im Härungsprozess leicht zusammenzieht, was dazu führt, dass grossflächige Anwendungen äusserst anspruchsvoll sind und häufig Risse auftreten. Die Fugen, die nötig werden, sind wiederum Schwachpunkte und müssen überwacht und beispielsweise im Kanalbau dauernd gepflegt werden. Die Produkte von Concretum machen dies weitgehend überflüssig und erlauben neue Konstruktionen.



Bisher Transportbeton

Aufwändige Herstellung und schwierige Reproduzierbarkeit. Einzelkomponenten werden individuell gemischt. Kompatibilität und Reproduzierbarkeit sind nur schwer zu gewährleisten.



Bisher Trockenvormischungen

Unkontrollierbare Qualität und hoher Preis. Die manuelle Wasserzugabe auf der Baustelle führt zu unkontrollierbaren Qualitätsrisiken. Enthaltener Zement und Sand verteuern das Produkt.

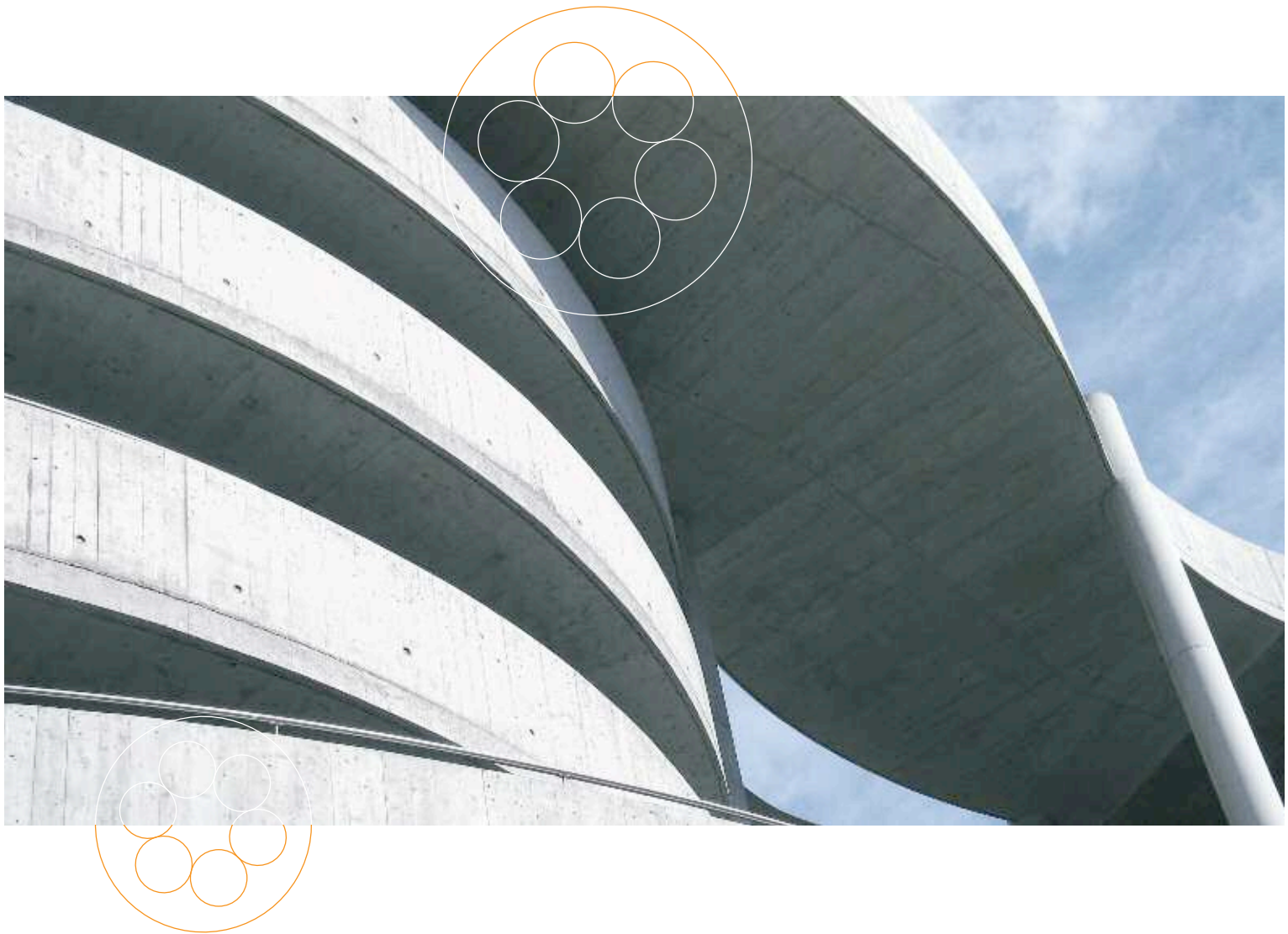


Concretum Hightech-Beton

Zuverlässige Qualität und einfache Herstellung. Eine Key-Komponente enthält alle funktionalen Einzelkomponenten und garantiert Kompatibilität, Reproduzierbarkeit und Qualität.

Schutz der Innovation

Im Hightech-Bereich ist der Schutz der Ideen von eminenter Bedeutung. Die Concretum AG hat deshalb verschiedene Vorsichtsmassnahmen getroffen, um das wichtigste Kapital der Firma (die Rezeptur der Produkte) zu schützen. Die IP-Schutzstrategie wird auf mehreren Ebenen konsequent umgesetzt. Neben einem internationalen Patentschutz umfasst dies zahlreiche Massnahmen der Geheimhaltung. IT-Sicherheit, Non-Disclosure-Agreement und ein starker Markenschutz sind nur einige der Elemente des Know-how-Schutzes der Concre-



tum AG. Aus der Zeit der Beratertätigkeit ist die Concretum AG ausserdem bestens über den Entwicklungsstand und die Innovationsstrategien in der Baustoffindustrie informiert.

Vertrieb als Erfolgsfaktor

Die bis anhin als Berater und Forscher fungierenden Teilhaber sahen sich mit der Entwicklung der Produkte in einer neuen Rolle. Es galt einen Markt zu erobern, zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort die entscheidenden Personen auf die neuen Produkte aufmerksam zu machen. Als Glücksgriff erwies sich die Einstellung eines Verkaufsexperten, den sie in Matthias Hägler fanden, weil er sehr gut in der Branche vernetzt ist. Bereits heute verfügt Concretum über eine internationale Kontaktdatenbank von unschätzbarem Wert. «Die beste Möglichkeit an neue Kunden zu kommen ist, bei grossen Bauausschreibungen in der Projektphase Kontakt aufzunehmen und Möglichkeiten und Vorteile von Concretum-Produkten aufzuzeigen. Bei vielen Projekten ist Zeit ein wichtiger ökonomischer Faktor. Hier können wir mit unserem Produkt Lösungen bieten, die einzigartig sind», erklärt Martin Bäuml. Jüngstes Beispiel eines Verkaufserfolgs ist die Betongleistragplatte der Glattalbahn, die zu grossen Teilen mit Concretum-Additiven erstellt wurde. Daneben sind die Produkte im Tunnelbau und Brückenunterhalt sehr gefragt (Man wünschte sich, beim Bau der Hardbrücke wären die Produkte bereits auf dem Markt gewesen).

Concretum als Übernahmekandidat

Dass Concretum von einem führenden Anbieter in der Bauchemiebranche in ein paar Jahren übernommen wird, könnte tatsächlich einmal ein Thema werden, wenn auch die junge Firma erst weiter wachsen will. Man hat die Ziele, die man sich gesetzt hat, noch lange nicht erreicht. Dennoch pflegt man die Marke und Assets, die ein Unternehmen attraktiv und wertvoll machen, sehr bewusst. Zurzeit hat die Firma 15 Angestellte, ein Labor in Embrach und Büros im Technopark, wo man ganz bewusst bleiben wollte, weil man den Unternehmensgeist und die Vernetzung schätzt. Bis in zwei Jahren möchte man die Mitarbeiterzahl verdoppeln. «Die Anstrengungen liegen in dieser Phase beim Verkauf. Dennoch geniesst die Forschung und Entwicklung hohe Priorität», sagt CEO Martin Bäuml, «die Produkt-Pipeline ist prall gefüllt.» Die Branche ist gespannt. ■

Pionier – ZKB Start-up Finanzierungen

Mit der Initiative PIONIER für die Finanzierung innovativer Start-ups engagiert sich die ZKB zu einem frühen Zeitpunkt im Lebenszyklus eines Unternehmens und unterstützt so den Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. www.zkb.ch/start-ups