

Wachstum im Schlauchlinermarkt setzt sich fort

Themen: Politik & Verbände, Messen & Termine, Modernisierung & Sanierung, Rohr- und Leitungsbau, Schlauchliner



RSV-Pressereferent Ulrich Winkler stellte auf dem Schlauchlinertag aktuelle Daten und Entwicklungen im Schlauchlinermarkt vor.

Foto: RSV

PFORZHEIM (ABZ). - Entwicklungen und Strukturen des Schlauchliniermarktes 2014/15 präsentierte der RSV-Rohrleitungssanierungsverband e. V. auf dem Schlauchlinertag 2015 in Pforzheim.

RSV-Pressereferent Ulrich Winkler stellte u. a. die von Prof. Volker Wagner (Hochschule Wismar) alljährlich erhobenen Daten der Schlauchlinerhersteller zum Umsatz im Nennweitenbereich > DN 200 für den deutschen Markt vor. Demnach wurden 2014 in Deutschland 908 km Glasfaserliner eingebaut gegenüber 465 km Nadelfilzlinern: Das Wachstum im Schlauchlinermarkt setzt sich also mit

insgesamt 1373 km Einbauleistung fort allerdings seit 2009 mit erkennbar abflachender Zuwachsrate.

Der Wettbewerb im Markt ist dabei intensiver denn je – und zwar sowohl technologisch betrachtet, wie auch gemessen an der Zahl der Anbieter von Schlauchlinier-Anwendungen. In Nennweiten < DN 200 sind derzeit zehn Linersysteme verfügbar, wobei 2015 weitere Innovationen ins Haus stehen. Für Nennweiten > DN 200 können die Netzbetreiber aktuell sogar auf 20 Systeme zurückgreifen. So groß wie nie zuvor ist auch das Feld der Dienstleister: Derzeit verfügen 132 Unternehmen über ein Gütezeichen der Gütegemeinschaft Güteschutz Kanalbau im Bereich Schlauchlinier (S 127.1, S 127.2 und/oder S 127.3). 104 Unternehmen bieten genau ein System an (73 "Warmhärtung mit Wasser", 30 "Lichthärtung" und eines "Warmhärtung mit Dampf"), 26 Unternehmen haben zwei Systeme im Programm und zwei Unternehmen das volle Spektrum. Die Dominanz von S 127.1 – "Warmhärtung mit Wasser" – spiegelt dabei sicher nicht die reale Situation im Bereich > DN 200 wieder, wie der Widerspruch zur Wagner-Tabelle belegt, sondern zeigt, dass viele Gütezeicheninhaber fest auf den Grundstücksmarkt fokussiert sind. Anzumerken ist hier, dass eine gewisse Anzahl von Unternehmen nicht nach dem Gütezeichensystem qualitätsgesichert ist, sondern über eine Zertifizierung nach DIN Certco.

Eine differenzierte Binnendarstellung des Sanierungs-Dienstleistungsmarktes war im Rahmen des Vortrages nicht möglich, da es leider spürbar an der Bereitschaft der ausführenden Unternehmen mangelte, sich an einer Erhebung der notwendigen Daten zu beteiligen.

Im weiteren Verlauf des RSV-Vortrages stellte Ulrich Winkler die Auswertung der Schlauchlinier-Submissionsstatistik eines ausführenden Unternehmens im nord- und nordwestdeutschen Markt vor. Hier zeigte sich ein interessantes Detail. Wie weit ein erfolgreicher (d. h. günstigster) Bieter vor dem Durchschnitt des Bieterfeldes liegt, hängt offenbar stark vom Auftragsvolumen ab. In den Submissionen, in denen der günstigste Bieter mehr als 30 % unter dem Durchschnittsgebot lag, betrug das letztlich vergebene Auftragsvolumen im Mittel etwa 83 000 Euro. War der Submissionssieger jedoch weniger als 10 % vom Durchschnitt des Bieterfeldes entfernt, war das mittlere Auftragsvolumen mit 196 000 Euro mehr als doppelt so hoch. Winkler wertete das als gutes Zeichen: "Um je mehr es geht, desto seriöser und gründlicher wird offenkundig kalkuliert." Kein erkennbarer Zusammenhang zeigte sich hingegen zwischen der Zahl der Bieter in einer Submission und dem Abstand des günstigsten Bieters zum Mittelwert. Fazit: Der Wettbewerb im Schlauchliniermarkt ist hart, aber es lässt sich nicht belegen, dass Submissionen in großem Umfang mit Dumpingpreisen gewonnen werden.

