

**BAU |
IMMOBILIEN**

02 AUSGABE 2024
28. JAHRGANG

Report



BIM

Der Blick über den
nationalen Tellerrand

Lean- Kultur

Der zentrale Mosaikstein
für den Unternehmenserfolg

Sanierung

Alle Förderungen von Bund und Ländern im Überblick

**Report
Ranking**

Wer in der Branche die Themen setzt

LinkedIn ist die mit Abstand wichtigste Business-
Plattform. Der Report zeigt, wer die meisten Fans
hat und für die höchsten Interaktionszahlen sorgt.





”
Wir bieten,
was andere wirklich
brauchen!

“

Innovative Lösungen für ein lebenswertes Leben

Für Ihren Komfort: Wir bei wienerberger bieten das, was Mensch und Natur wirklich brauchen. Dabei kombinieren wir unsere innovativen, ökologischen Lösungen in den Bereichen Neubau und Renovierung sowie für Infrastruktur im Wasser- und Energiemanagement und ergänzen sie mit essenziellen Dienstleistungen und digitalen Angeboten. So profitieren unsere Kunden und Partner von ganzheitlichen und integrierten Lösungen aus einer Hand.





Die Notwendigkeit steht außer Streit

Der Vorwurf, dass die Bauwirtschaft mitunter sehr schnell nach Unterstützung und politischen Maßnahmen ruft, um die Konjunktur und das eigene Geschäft anzukurbeln, ist weder neu noch gänzlich unberechtigt. »Sanierungsquote auf 3 % erhöhen«, »Zweckbindung der Wohnbauförderung wieder einführen« oder »mehr leistbaren Wohnraum schaffen«. So routiniert die Forderungen erhoben werden, so gekonnt werden sie von der Politik meist mehr oder weniger ignoriert. Das ist dieses Mal anders und liegt unter anderem daran, dass die Branche prominente Unterstützung hat. Zahlreiche Wirtschaftsforscher*innen haben sich der aktuellen Forderung nach einem Baukonjunkturpaket angeschlossen. Und schon kommt Bewegung in die Angelegenheit. Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe wurde von den Regierungsparteien hinter den Kulissen heftig diskutiert und verhandelt. Dass es Hilfe braucht, ist mittlerweile unbestritten, wie diese Hilfe aussehen soll schon weniger. Der von den Sozialpartnern vorgetragene Wunsch nach einem Eigenheim-Bonus wurde von vielen Seiten scharf angegriffen. Niemand wird ein Problem haben, wenn der Regierung bessere und treffsicherere Maßnahmen einfallen. Im Sinne der Branche, der Unternehmen und der Mitarbeiter*innen bleibt zu hoffen, dass es kein »zu wenig« und »zu spät« wird.

Bernd Affenzeller

Bernd Affenzeller
Chefredakteur



14 Ranking

Der Report zeigt, wer in der Branche die Themen setzt und Trends bestimmt.



22

Fokus BIM

Ein Blick über den nationalen Teller- rand zeigt, wo Österreich steht.



ab 36

Sonderthema: Metallbau

Die Stärken von Metall beim Upcycling sowie bei Um- und Weiternutzung

4 News in Kürze

Kommentare, Neuigkeiten und die besten Sager der Branche.

8 Baumeisters Lieblinge

Eine neue Market-Studie zeigt, welche Lieferanten bei Österreichs Baumeistern hoch im Kurs stehen.

12 Starke Marken

Der Report präsentiert die stärksten österreichischen Marken im Bereich Engineering & Construction.

18 Kommunale Bauaufträge

Ein Leitfaden für die gewerksweise Vergaben von Bauaufträgen.

26 Nachhaltiger Straßenbau

Der Straßenbau wird langsam nachhaltiger, aber es wäre mehr möglich, etwa beim Asphalt-Recycling.

50 Ungenutztes Potenzial

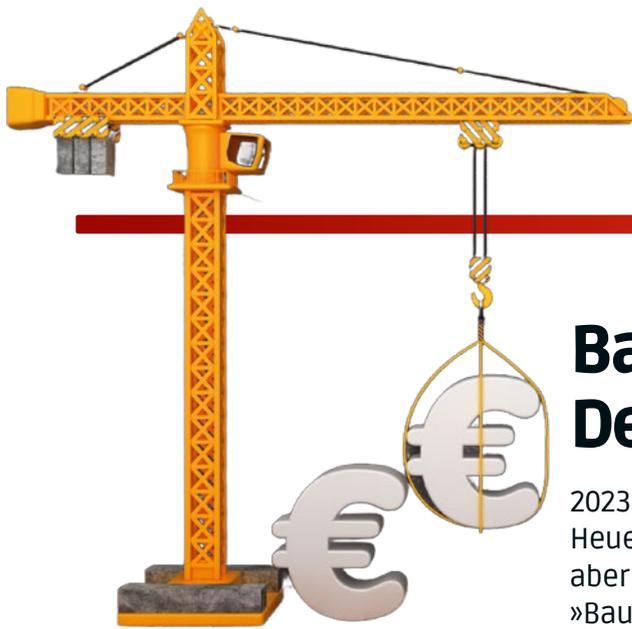
Die Baustellenlogistik profitiert von der Digitalisierung, KI kommt dabei noch kaum zum Einsatz.

54 Lean Kultur

Ein Überblick, was Lean in kultureller Hinsicht bedeutet.

Report **Verlag**

Herausgeber: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Verlagsleitung:** Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Chefredakteur:** Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] **Autoren:** Mag. Karin Legat; Mag. Sonja Meßner **Layout:** Anita Troger **Produktion:** Report Media LLC **Lektorat:** Johannes Fiebich, MA **Druck:** Styria **Medieninhaber:** Report Verlag GmbH & Co KG, Lienfeldergasse 58/3, A-1160 Wien **Telefon:** (01) 902 99 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at



Baukonjunktur: Der Ruf nach der Politik

2023 ist die österreichische Bauwirtschaft noch moderat gewachsen. Heuer und im nächsten Jahr drohen ohne staatliche Unterstützung aber empfindliche Einbußen, so die aktuelle Branchenradar-Analyse »Bauwirtschaft in Österreich 2024«.

Marktentwicklung Bauwirtschaft

	2020	2021	2022	2023	2024*	2025**
Gesamtumsatz	45,8 Mrd. €	51,1 Mrd. € (+11,6 %)	57,0 Mrd. € (+11,5 %)	57,9 Mrd. € (+1,5 %)	55,4 Mrd. € (-4,3 %)	53,5 Mrd. € (-3,3 %)
Wohnbau	21,4 Mrd. €	24,0 Mrd. € (+12,1 %)	26,8 Mrd. € (+11,8 %)	27,1 Mrd. € (+1,2 %)	25,2 Mrd. € (-6,9 %)	24,1 Mrd. € (-4,4 %)
Nicht-Wohnbau	15,8 Mrd. €	17,9 Mrd. € (+13,6 %)	20,0 Mrd. € (+11,7 %)	20,6 Mrd. € (+3,1 %)	19,9 Mrd. € (-3,4 %)	19,1 Mrd. € (-4,0 %)
Tiefbau	8,7 Mrd. €	9,4 Mrd. € (+6,6 %)	10,3 Mrd. € (+10,6 %)	10,2 Mrd. € (-0,8 %)	10,3 Mrd. € (+0,8 %)	10,3 Mrd. € (+0,5 %)

* geschätzt; ** Prognose, Quelle: Branchenradar »Bauwirtschaft in Österreich 2024«

KONJUNKTUR Im letzten Jahr hat sich der Bauproduktionswert laut Branchenradar noch nominal um 1,5 Prozent auf rund 57,9 Milliarden Euro erhöht. Heuer soll die Bauleistung erstmals seit 2010 schrumpfen, und zwar um 4,3 Prozent auf 55,4 Milliarden Euro, so die Einschätzung von Studienautor Andreas Kreuzer. Am schlimmsten werde es den Wohnbau treffen. Kreuzer geht davon aus, dass heuer mit dem Bau von nur 39.600 Wohnungen begonnen werde, der niedrigste Wert seit 13 Jahren. Dass die Sanierung die Neubau-Delle ausgleichen könne, glaubt Kreuzer nicht. »Wie Modellberechnungen zeigen, ist im besten Fall mit einem Erlösplus von etwa 560 Millionen Euro zu rechnen. Dem steht ein Rückgang um 1,9 Milliarden Euro im Neubau gegenüber.« Eine der Hauptursachen für den Einbruch im Wohnbau sieht Kreuzer

in einer schwächelnden Wohnbauförderung, die nicht mehr in der Lage sei, für leistbares Wohnen zu sorgen. »Seit der Jahrtausendwende hat die Wohnbauförderung rund zwei Drittel an Wert verloren, primär infolge unterlassener Valorisierung mit den steigenden Baupreisen«, so Kreuzer. Um die »Kaufkraft« der Wohnbauförderung zur Jahrtausendwende wieder herzustellen, müsste die derzeitige Dotierung der Wohnbauförderung von rund zwei Milliarden Euro auf rund vier Milliarden Euro nahezu verdoppelt werden. Ob der Bauwirtschaft im kommenden Jahr die Trendwende gelingt, ist laut Kreuzer ungewiss. Ohne staatliche Wachstumsimpulse drohe im Jahr 2025 im Wohnungsneubau ein nochmaliger Rückgang der Bauproduktion um 8,6 Prozent gegenüber Vorjahr, in der Bauwirtschaft insgesamt um 3,3 Prozent.

Die besten Sager



Nachhaltigkeit ist kein Trend, es ist unsere gottverdammte Pflicht!

Für Robert Schmid, Geschäftsführer der Baunit Gruppe, ist vorausschauendes Denken und verantwortungsvolles Handeln längst kein Nice-to-Have mehr.



Auf einer Strecke von 100 Kilometern, wie viele Kilometer sind wir in Bezug auf BIM und ESG schon gefahren? Weniger als fünf.

Marc Guido Höhne, Geschäftsführer Delta, führt beim BIM Globe der Branche schonungslos vor Augen, dass noch ein langer Weg vor ihr liegt.



Dank unserer kritischen Größe und breiten Aufstellung nach Ländern und Bausparten, konnten wir die Leistung erstmals auf über 19 Milliarden Euro steigern und unseren sehr hohen Auftragsbestand halten.

Strabag-CEO Klemens Haselsteiner freut sich über eine Rekordleistung von 19,1 Milliarden Euro und eine zu erwartende EBIT-Marge von fast fünf Prozent.



Auszeichnung

Stefan Graf, CEO Leyrer + Graf, wurde vom österreichischen Gewerbeverein zum »Unternehmer des Jahres 2023« gekürt.

Die besten Start-ups der Bau- und Immobilienwirtschaft



Die Top 5 Start-ups

Rang	Unternehmen	Kurzbeschreibung
1	Planradar	Plattform für Dokumentations-, Kommunikations-, Aufgaben- und Fehlermanagement
2	Gropyus	Produktion von Holzhybridhäusern vom Fließband
3	Payuca	Kurzparken in privaten Garagen
4	Brickwise	Digitale Immobilieninvestments
5	Propster	Vermittlung zwischen Bauträgern und Wohnungskäufern

Quelle: Trend

RANKING Start-ups sind die Stars der Wirtschaft. Auch im Bau- und Immobilienbereich tummeln sich viele junge Unternehmen mit großen Ambitionen. Einige von ihnen haben das Zeug, zu einer echten Fixgröße der Branche zu werden, wie ein aktuelles Ranking der besten Start-ups Österreichs zeigt.

Eine Jury aus 20 der erfahrensten Start-up-Expert*innen des Landes hat für das Wirtschaftsmagazin *Trend* die 100 besten Start-ups Österreichs gewählt, darunter auch einige aus der Bau- und Immobilienbranche. Platz drei im *Trend*-Gesamtranking und damit erster im Branchenranking ist das wohl bekannteste Start-up der Bau- und Immobilienbranche, Planradar. Dahinter folgt der Produzent von Holzhybridhäusern vom Fließband, Gropyus. Komplettiert werden die Top 5 von Payuca, Brickwise und Propster.

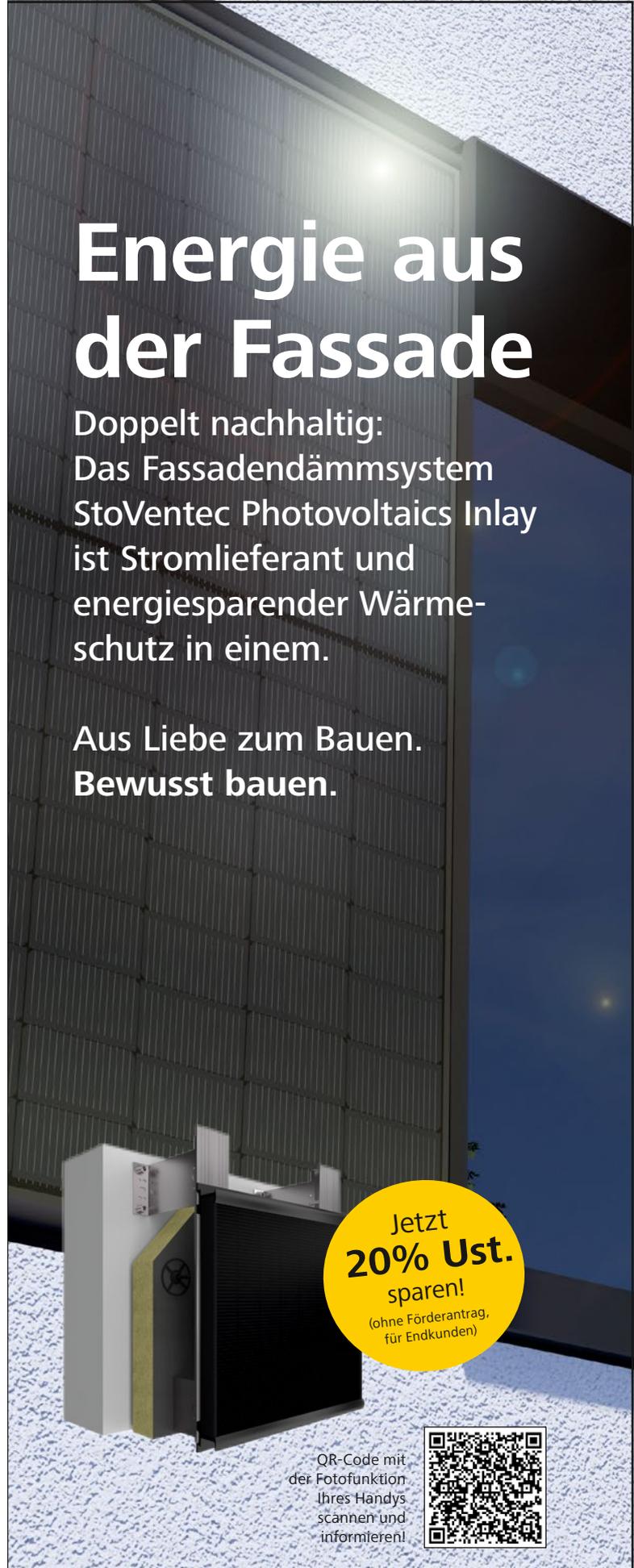
Unternehmen mit einem Gründungsjahr vor 2013 wurden ebensowenig berücksichtigt wie Start-ups, die mehrheitlich verkauft wurden.

Foto: iStock

Energie aus der Fassade

Doppelt nachhaltig:
Das Fassadendämmsystem StoVentec Photovoltaics Inlay ist Stromlieferant und energiesparender Wärmeschutz in einem.

Aus Liebe zum Bauen.
Bewusst bauen.



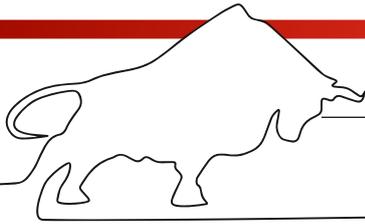
Jetzt
20% Ust.
sparen!
(ohne Förderantrag,
für Endkunden)

QR-Code mit
der Fotofunktion
Ihres Handys
scannen und
informieren!



sto

Bewusst bauen.



Gelungener Auftakt

AKTIEN Die an der Wiener Börse gelisteten Titel der Bau- und Immobilienwirtschaft haben einen ordentlichen Start ins Börsejahr 2024 hingelegt. Über allen thront die S Immo mit einem Plus von fast 20 Prozent in nur einem Monat.

Neben der S Immo dürfen sich auch die Aktionäre der Warimpex über ein Plus im zweistelligen Prozentbereich freuen. Ein Minus gab es für Palfinger und CA Immo. Alle anderen erreichten ein Plus im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich.

	Unternehmen	31.12.2023	31.01.2024	Performance
1	S Immo	12,50 €	14,92 €	19,36 %
2	Warimpex	0,75 €	0,82 €	10,07 %
3	Strabag	41,40 €	43,35 €	4,71 %
4	Immofinanz	21,05 €	22,00 €	4,51 %
5	UBM	21,10 €	22,00 €	4,27 %
6	Wienerberger	30,22 €	31,48 €	4,17 %
7	Porr	12,70 €	13,00 €	2,36 %
8	Palfinger	25,20 €	24,00 €	- 4,76 %
9	CA Immo	32,45 €	30,40 €	- 6,32 %
	Immobilien ATX (IATX)	320,93 €	339,51 €	5,79 %

Quelle: Börse Wien

Baukosten wieder in allen Sparten über Vorjahresniveau



STATISTIK Im Jänner 2024 lagen die Kosten für den Wohnhaus- und Siedlungsbau laut Statistik Austria um 2,8 % über dem Vorjahreswert. Im Straßenbau stiegen die Kosten im Vergleich zu Jänner 2023 um 5,3 %, im Brückenbau um 2,3 % und im Siedlungswasserbau um 4,4 %.

Im Vergleich zum Dezember 2023 zeigt sich im Straßenbau ein Anstieg um 0,5 %, im Brückenbau um 0,7 %, im Wohnhaus- und Siedlungsbau um 1,1 % und im Siedlungswasserbau um 0,5 %.

Im Vergleich zum Jänner 2023 verzeichneten die Warengruppen Betonfertigteile, Transport sowie Transportbeton, Fertigmörtel starke Kostenanstiege, was wesentliche Auswirkungen auf alle Bausparten hatte. Ein weiterer wichtiger Faktor der Baukostenveränderungen im Bereich des Wohnhaus- und Siedlungsbaus war laut Statistik Austria der neue Kollektivvertragsabschluss für Arbeiter*innen im Metallgewerbe, der am 1. Jänner 2024 in Kraft trat. Zusätzlich stiegen die Kosten der Warengruppe Kies, Splitt, Sand, Erde, Humus gegenüber dem Vorjahresmonat stark an, was insbesondere den Straßen- und Brückenbau beeinflusste.

Baukostenentwicklung im Zwölfmonatsvergleich*

Monat	Wohnhaus- und Siedlungsbau	Straßenbau	Brückenbau	Siedlungswasserbau
Februar	+ 5,3 %	+ 10,5 %	+ 3,8 %	+ 8,0 %
März	+ 0,5 %	+ 0,9 %	- 3,7 %	+ 2,6 %
April	- 1,8 %	- 0,8 %	- 6,6 %	+ 1,1 %
Mai	- 0,7 %	+ 1,3 %	- 4,9 %	+ 2,5 %
Juni	- 0,2 %	+ 0,8 %	- 4,2 %	+ 2,2 %
Juli	- 0,2 %	+ 0,5 %	- 3,1 %	+ 2,2 %
August	+ 0,3 %	+ 1,1 %	- 1,6 %	+ 3,2 %
September	+ 0,3 %	+ 1,6 %	- 1,2 %	+ 3,5 %
Oktober	+ 0,6 %	+ 2,8 %	- 1,6 %	+ 3,2 %
November	+ 1,6 %	+ 5,0 %	+ 0,3 %	+ 4,2 %
Dezember	+ 2,5 %	+ 5,2 %	+ 1,6 %	+ 4,4 %
Gesamtjahr	+ 1,1 %	+ 3,2 %	- 1,5 %	+ 3,7 %
Jänner	+ 2,8 %	+ 5,3 %	+ 2,3 %	+ 4,4 %

* jeweils gegenüber Vorjahresmonat; Quelle: Statistik Austria



Neuer Baunit-Chef

Dorijan Rajkovic, zuletzt Geschäftsführer der Baunit Kroatien, ist neuer CEO der Baunit Group. Er folgt auf Gerald Prinzhorn, der in die Prinzhorn Holding einsteigt.

inside

Es ist fünf nach zwölf für den Bau und seine Beschäftigten

Maßnahmen seitens der Politik sind dringend gefragt, die Regierung muss endlich ins Handeln kommen.



KONJUNKTUR Die steigende Bauarbeitslosigkeit erfordert ein rasches Handeln. Das vorliegende Bausozialpartner-Papier, das am 19. Februar präsentiert wurde, hat das Ziel, die Regierung endlich ins Handeln zu bringen. Mit 68.900 arbeitssuchenden Bauarbeitern und einem Verlust von 10.000 Fachkräften allein 2023 ist die Lage bedrohlich – viele Firmen und tausende Arbeitsplätze bzw. Existenzen sind gefährdet. Vor allem, weil weitere 16.600 Arbeitsplätze folgen könnten und die Lehrlingsausbildung zurückzugehen droht.

Seit acht Monaten fordern die Bausozialpartner ein Konjunkturpaket. Ideen und Grundlagen zur Diskussion liegen nun vor, darunter eine stärkere Wohnbauförderung, mehr Sanierungen und Anreize zur Eigenheimfinanzierung.

Wie was wann von einem Gesamtpaket umfasst werden soll und wer, liegt nun an der Regierung. Maßnahmen sind jetzt gefragt – die Regierung muss rasch liefern.



Tausende Arbeitsplätze und Existenzen sind gefährdet.

Abg. z. NR
Josef Muchitsch
GBH-Bundesvorsitzender

Ideen, die bestehen.
Rhomberg Bau



Innovationstatkraft

Vernetzte BIM-Planung, Wohnungskonfigurator, Holzbausysteme, DAVID Micro Living, ... - mit Innovationskraft bringen wir unsere außergewöhnlichen Ideen auf den Boden der Realität. Genauso real ist unser Fortschritt in der Digitalisierung. Mit konsequenter Investition in Zukunftstechnologien und unternehmenseigene Kollaborationsplattformen bestätigen wir unsere Rolle als Pionier in der Baubranche. Gemeinsam mit unseren Partner- und Kund:innen.

www.rhomberg.com



Baumeisters Lieblinge

Mit einer umfassenden Baumeisterbefragung hat das Linzer Market Institut auch heuer wieder in sechs Produktgruppen die besten Unternehmen gekürt.

Zwischen November 2023 und Jänner 2024 führte das Linzer Market Institut zum bereits vierten Mal eine Business Excellence Studie für die heimische Bauwirtschaft durch. Für sechs Einzeluntersuchungen in den Produktgruppen »Verputze/Fassaden & Trockenbau«, »Dämmmaterialien«, »Dachdeckmaterialien«, »Bauelemente«, »Kaminsysteme« und »Ziegel/Wandsysteme« wurden 100 Baumeister nach den Leistungen der Hersteller und Lieferanten bei Produkten und Services befragt – von der Beliebtheit der Unternehmen und deren Produkten beim Endkunden, der Qualität der Produkte und Leistungen, der Innovationskraft und dem Preis-Leistungs-Verhältnis bis zu Service, Marketingaktivitäten und der Lieferfähigkeit und Servicequalität. Insgesamt wurden 72 Unternehmen unter die Lupe genommen.

Die drei besten einer jeden Kategorie wurden vom Market Institut mit dem Quality Award ausgezeichnet. Legt man alle Einzelstudien übereinander, heißt der Gesamtsieger Schiedel, gefolgt von Wienerberger und Baumit. Diese drei Unternehmen konnten ebenso wie Austrotherm ihren Categoriesieg vom Vorjahr wiederholen. In den beiden anderen Kategorien gab es neue Gewinner. ■

TIPP

Die Studien mit den Einzelergebnissen und einer umfassenden Analyse sind zum Preis von 3.990 Euro (exkl. MwSt.) beim Linzer Market Institut erhältlich.

www.market.at

Der Bau & Immobilien Report zeigt die Top 10 des Gesamtrankings und die Top 3 jeder Kategorie.

Gesamtranking: Top 10

Rang	Unternehmen	Produktgruppe
1	Schiedel (319)	Kaminsystem
2	Wienerberger (295)	Ziegel/Wandsystem
3	Baumit (246)	Verputze/Fassaden & Trockenbau
4	Austrotherm	Dämmmaterialien
5	Internorm (188)	Bauelemente
6	Josko (175)	Bauelemente
7	Röfix (166)	Verputze/Fassaden & Trockenbau
8	Bramac (113)	Dachdeckmaterialien
9	Capatect (110)	Dämmmaterialien
10	Sto (109)	Verputze/Fassaden & Trockenbau

Quelle: Market Institut; n=100 Baumeisterinterviews; in Klammer erreichte Punktzahl

Verputze/Fassade & Trockenbau

Rang	Unternehmen
1	Baumit (246)
2	Röfix (166)
3	Sto (109)

Bauelemente

Rang	Unternehmen
1	Internorm (188)
2	Josko (175)
3	Velux (100)

Dachdeckmaterialien

Rang	Unternehmen
1	Bramac (113)
2	Eternit (106)
3	Wienerberger Tondach (99)

Dämmmaterialien

Rang	Unternehmen
1	Austrotherm (232)
2	Capatect (110)
3	Isover/Knauf (108)

Kaminsysteme

Rang	Unternehmen
1	Schiedel (319)
2	Ahrens (63)
3	Rohrkamin (61)

Ziegel/Wandsysteme

Rang	Unternehmen
1	Wienerberger (295)
2	Leitl (88)
3	Ytong (82)

Quelle: Market Institut; n=100 Baumeisterinterviews; in Klammer erreichte Punktzahl

Mehr Informationen zur Zukunft des Dämmens
auf steinbacher.at



**Jeder kann ein Zeichen
zum Energiesparen setzen.**

 **STEINBACHER**
Dämmt besser. Denkt weiter.



Wer soll das bezahlen - wenn überhaupt etwas übrig bleibt?

Die Entwicklungen der letzten Zeit stimmen nachdenklich. Dass der Bau im Allgemeinen derzeit eine – von den meisten noch nicht erlebte - Konjunkturdelle erfährt, ist schon problematisch an sich. Aber dass dies scheinbar niemanden abschreckt, den Bausektor weiter mit Zertifikaten und teilweise sinnlosen Vorgaben zuzumüllen, darf kritisch gesehen werden.

Keine Frage, in Zeiten höchster Konjunktur und einer gesättigten Gesellschaft darf, kann und muss man sich mit vielen gesellschaftlichen Themen beschäftigen. Wenn allerdings diese Phase aufgrund äußerer Einflüsse endet - noch dazu abrupt - dann ist Eile geboten, sich mit der Realität zu beschäftigen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Das heißt Prioritäten setzen und überlegen, wie wir unsere Gesellschaft durch diese Phase manövrieren.

Als Beispiel sei an dieser Stelle das EU-Lieferkettengesetz genannt, das uns im Baustoffbereich noch massiv beschäftigen wird. Und natürlich jedem Baustoffhersteller Geld kosten wird, das wiederum Zertifizierer, Berater und andere Dienstleister verdienen. Dieses Gesetz ist im Grunde keine schlechte Idee. Eine Art Nachhaltigkeitsnachweis in der Prozesskette ist ja im Grunde nichts Schlechtes. Wenn aber plötzlich die heimischen Rohstoffbetriebe einen Nachweis führen müssen, dass in ihren Betrieben (und jenen entlang der gesamten Wertschöpfungskette) beispielsweise keine »Kinder« arbeiten, dann kennt die Systematik den

Begriff der behördlichen Überprüfung nicht. An den Details darf daher Kritik geübt und Vernunft eingefordert werden.

Rückkehr zur Vernunft

Gleiches gilt für diverse Gebäudezertifikate, deren es eine Vielzahl gibt. Produkte müssen dabei ihren ökologischen Fußabdruck nachweisen, diese kostspieligen Nachweise fließen dann in die Bewertung des Gebäudes ein. Grundsätzlich eine gute Idee, vor allem dann, wenn



 **Dr. Andreas Pfeiler:** »Wenn die Konjunktur einbricht, muss man sich auf das Wesentliche konzentrieren.«

man im Überfluss lebt. Wenn die Ressourcen aber knapp werden oder bewusst verknappt werden, wünsche ich den Zertifizierern wie den Projektentwicklern viel Spaß für die Zukunft.

Es braucht dringend Einkehr zur Vernunft und die Reduktion von immer ausschweifenderen Vorgaben. Denn was bringt es heute jungen Menschen, wenn das ohnehin zu knappe Angebot an Wohnraum mit tollen Zertifikaten versehen ist, deren Erwerb oder Miete hingegen nicht mehr möglich ist, weil Produzenten diese Mehrkosten natürlich dem Endkunden weitergeben müssen?

Heuschrecken Zertifizierer

Eines muss uns allen klar sein. Zertifikate und Labels aller Art können nur auf Produkten angebracht werden, die auch tatsächlich produziert wurden und verteuern diese unweigerlich. Viele Bauprodukte sind derzeit schon aufgrund der geringen Nachfrage Ladenhüter und der Wohnraum-Engpass nimmt gleichzeitig zu. Aber dem Zertifizierer ist das egal, der zieht wie eine Heuschrecke ins nächste Dorf und labelt eben andere Produkte. ■

Immer eine Handbreit Luft hinterm Heck

Die Compact-Mobilbagger

Die Hydraulikbagger unserer Compact Baureihe sind Ihre idealen Partner auf Baustellen mit beschränkter Bewegungsfreiheit. Flexibel und dynamisch unterstützen sie mit innovativen Techniken ein produktives und intuitives Arbeiten. Auch in beengter Umgebung.
www.liebherr.com

LIEBHERR

Mobilbagger



Liebherr Österreich Vertriebs- und Service GmbH · Urstein Nord 34 · 5412 Puch bei Hallein · Tel.: +43 50809 7 0
E-Mail: info.lat@liebherr.com · www.facebook.com/LiebherrConstruction · www.liebherr.com





Strabag ist die wertvollste Marke der österreichischen Bauwirtschaft, bei der Markenstärke hat Wienerberger die Nase vorn und im Maschinenbau ist Andritz die unangefochtene Nummer eins. So die Ergebnisse des Marken-Beratungsunternehmens Brand Finance, die dem Report exklusiv vorliegen. Laut Analysten hat vor allem die Strabag noch deutliches Potenzial.

Eine weltweite Studie der Unternehmensberatung Simon, Kucher & Partners zeigt, dass es zwei wesentliche Faktoren für die Preisdurchsetzungskraft eines Unternehmens gibt: den wahrgenommenen Kundennutzen und die Marke. Je größer der zu erwartende Kundennutzen ist und je stärker eine Marke ist, desto höhere Preise können für ein Produkt verlangt werden. Bestes Beispiel dafür sind Smartphones wie das iPhone oder das jeweils neueste Samsung-Flaggschiff, die die Preise Jahr für Jahr nach oben treiben. Die stolzen Preise sind laut Expert*innen weniger dem unmittelbaren Kundennutzen – vor allem im Vergleich zu den Vorgängermodellen – als vielmehr der Strahlkraft der Marken zu verdanken.

Was früher vor allem für Consumer Brands gegolten hat, gewinnt heute auch im B2B-Bereich deutlich an Bedeutung. Zudem werde die Marke auch für das Em-

ployer Branding, Investor Relations und die interne Kommunikation bedeutend. »Die Marke ist ein wesentlicher Treiber für Identifikation, das gilt für Mitarbeiter ebenso wie für Kunden und Investoren«, erklärt Ulf-Brün Drechsel, Brand Finance Country Director Deutschland, Österreich, Schweiz. Es gebe auch kaum Unternehmen, die mit einer schwachen Marke an der Börse reüssieren. »Es ist ein Zusammenhang in den Entwicklungen zwischen Markenwert und Börsenwert festzustellen, damit gewinnt die Marke als Unternehmens-Asset an Bedeutung«, so Drechsel. Zudem machen starke Marken Unternehmen auch resilienter in Krisenzeiten. »Mit einer starken Marke lassen sich Phasen der Stagnation besser durchstehen«, ist Drechsel überzeugt. Definiert wird die Markenstärke über die »Wirksamkeit der Leistung einer Marke in Bezug auf immaterielle Messgrößen im Vergleich zu ihren direkten Wettbewerbern«.

Um die Stärke einer Marke zu bestimmen, analysiert Brand Finance Marketingaktivitäten sowie die Wahrnehmung der Marke durch verschiedenen Stakeholdergruppen und deren Auswirkungen auf die Geschäftsleistung. Unter Markenwert versteht man den wirtschaftlichen Nettowert, den ein Markeninhaber durch die Lizenzierung der Marke auf dem freien Markt erzielen würde.

Die besten der Branche

Die wertvollste Unternehmensmarke Österreichs ist laut Brand Finance Marken-Report 2023 mit Respektabstand Red Bull mit einem Wert von ca. 6,7 Milliarden Euro. Dahinter folgen Erste Bank (ca. 3,5 Mrd. Euro) und A1 (ca. 2,1 Mrd. Euro). Im Bereich Maschinenbau und Bauwirtschaft wird das Podium von Andritz, Strabag und Wienerberger belegt. Andritz verfügt über den höchsten Markenwert und die größte Marken-



Über Brand Finance

Brand Finance ist ein weltweit führendes Beratungsunternehmen für Markenanalyse und Markenbewertung, das jährlich über 5.000 Markenbewertungen erstellt und über 100 Reports über alle wichtigen Märkte und Branchen veröffentlicht. Seit mehr als 25 Jahren schafft Brand Finance die Verbindung zwischen Marketing und Finanzen, bewertet und indexiert die Stärke von Marken und quantifiziert ihren finanziellen Wert, um Unternehmen aller Art bei markenstrategischen Entscheidungen zu unterstützen. Neben der Berechnung des Markenwerts ermittelt Brand Finance auch die relative Stärke von Marken anhand einer ausgewogenen Score Card von Kennzahlen zur Bewertung von Marketinginvestitionen, Stakeholder-Equity und Unternehmensleistung.

INFOS www.brandfinance.com

KONTAKT u.drechsel@brandfinance.com

Messbarer Unternehmenserfolg

»Es gibt einen Zusammenhang zwischen Markenwert und Börsenwert, damit gewinnt die Marke weiter an Bedeutung«, sagt Ulf-Brün Drechsel von Brand Finance.

Analyse

Top 3: Markenwert Maschinenbau & Bauwirtschaft Österreich

Rang	Unternehmen	2024	2023	2022
1	Andritz	1.199 Mio. €	1.127 Mio. €	898 Mio. €
2	Strabag	932 Mio. €	1.058 Mio. €	1.056 Mio. €
3	Wienerberger	818 Mio. €	792 Mio. €	740 Mio. €

Top 3: Markenstärke Maschinenbau & Bauwirtschaft Österreich

Rang	Unternehmen	2024	2023	2022
1	Andritz	74,1/100	66,8/100	64,0/100
2	Wienerberger	72,5/100	72,4/100	63,1/100
3	Strabag	66,1/100	65,5/100	64,3/100

Quelle: Brand Finance

↑ Mit 74,1 von möglichen 100 Punkten hat Andritz die stärkste Marke, dicht gefolgt von Wienerberger.

stärke. Strabag hat beim Markenwert die Nase gegenüber Wienerberger vorne, bei der Markenstärke liegt Wienerberger vor

der Strabag. »Andritz erzielt derzeit die besten Werte seiner Firmengeschichte. Ein hoher Auftragsbestand und ein strik-

tes Kosten- und Projektmanagement sowie der erfolgreiche Turnaround im Geschäftsbereich Metall mit dem deutschen Schuler-Konzern bilden die Basis für strategisches Wachstum und Profitabilitätssteigerungen«, erklärt Drechsel. Ähnliches gelte aktuell auch für die Strabag, die erst kürzlich einen neuen Leistungsrekord von 19,1 Milliarden Euro und eine Marge von knapp fünf Prozent veröffentlicht hat. Allerdings wurde die Analyse von Brand Finance vor der Veröffentlichung der Geschäftszahlen erstellt. »Würde die Strabag zum jetzigen Zeitpunkt eine segmentierte Markenbewertung in Auftrag geben, würde der Markenwert unter Einbeziehung weiterer Finanz- und Research-Daten sicher deutlich höher und international Märkte-bezogen ausdifferenziert ausfallen«, so Drechsel. ■

HABAU GROUP | Digital first



Das digitale Bauzeitalter sorgt für einen Umbruch in der Branche. Kaum ein Bauprojekt kommt heute noch ohne den Einsatz modernster Technologien aus. „Wir bei der HABAU GROUP leben Digitalisie-

rung auf allen Ebenen. Deshalb entwickeln wir auch selbst digitale Lösungen und steigern damit die Effizienz entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette“, so HABAU GROUP CEO Hubert Wetschnig.

Building Information Modeling, kurz BIM, ist das Instrument der digitalen Bauplanung, um alle Gebäudedaten digital zu erfassen, miteinander zu kombinieren und modellieren. Dies treibt die Entwicklung hin zu einer weitgehend digitalisierten Projektabwicklung voran und erhöht Sicherheit und Effizienz.

Erfolgsgeschichte im Tiefbau

Ein herausragendes Vorzeigeprojekt der HABAU GROUP in diesem Bereich ist die Havellandautobahn bei Berlin. Durch den Einsatz von BIM-Modellen wurde eine „fünfdimensionale“ Planung realisiert, die neben der 3D-Planung auch Zeit- und Kostenfaktoren berücksichtigt. Ein Klick auf ein bestimmtes Bauteil im Modell liefert Informationen wie Größe, Material, Bauzeit und Kosten. Dabei handelt es sich um Pionierarbeit im Tiefbau. Denn einheitliche Standards, etwa für die Definition von Deck- oder Tragschichten, gibt es noch nicht. Dadurch konnte sich die HABAU GROUP ein beachtliches Know-how aufbauen und eine klare Vorreiterrolle in der Branche einnehmen.



Führungskräfte auf LinkedIn Die Meinungsführer der Branche

TEXT | Bernd Affenzeller

Mit über zwei Millionen Usern in Österreich ist LinkedIn die mit Abstand wichtigste Businessplattform. Auf LinkedIn werden Diskussionen angestoßen, Trends gesetzt und Meinung gemacht. Exklusiv für den Bau & Immobilien Report hat das Marktforschungsunternehmen BuzzValue die LinkedIn-Aktivitäten der heimischen Führungskräfte analysiert. Das Ergebnis zeigt, wer den größten Impact auf die Branche hat.

Analysedesign

Für die vorliegende Analyse hat BuzzValue die LinkedIn-Aktivitäten von 80 führenden Vertreter*innen der Bau- und Immobilienbranche im Zeitraum 1.1.2023 bis 31.12.2023 unter die Lupe genommen.



Die mit Abstand erfolgreichsten Beiträge stammen von Annette Scheckmann, Vorständin Strabag, und Hubert Rhomberg, CEO Rhomberg. Scheckmanns Posting über ihre neue Position als Vorständin der Strabag erzielte 2.885 Interaktionen. Rhombergs Beitrag über Floating Cities liegt mit 2.863 Interaktionen nur ganz knapp dahinter.

Im Herbst 2023 hat das Social-Media-Marktforschungsunternehmen BuzzValue für den *Bau & Immobilien Report* die LinkedIn-Aktivitäten der Unternehmen der heimischen Bau- und Immobilienwirtschaft analysiert.

Für die aktuelle Ausgabe hat sich BuzzValue exklusiv für den *Report* nach der Unternehmensebene die persönliche Ebene angesehen und das Online-Verhalten der Führungskräfte untersucht (siehe Kasten Analysedesign). Es wurde erhoben, wer im Jahr 2023 für die meisten Interaktionen gesorgt hat, welche Beiträge am besten funktioniert haben und wer die meisten Follower um sich schart.

Zentrale Erkenntnisse

Bei der wichtigsten Kennzahl, den ausgelösten Interaktionen, hat Heimo Scheuch, CEO der Wienerberger AG, deutlich die Nase vorne. Scheuch sorgte im abgelaufenen Jahr für 20.259 Interaktionen, das entspricht gegenüber 2022, als Scheuch ebenfalls das Ranking anführte, einem Plus von fast 15 Prozent. Auf den Plätzen folgen Hubert Rhomberg, CEO der Rhomberg Gruppe, mit 16.634 (ebenfalls ein Plus von fast 15 Prozent) und Palfinger CEO Andreas Klauer, der 2023 mit 15.678 Interaktionen um über 50 Prozent mehr Likes, Shares und Kommentare erzielte. Diese Zahlen sind laut Markus Zimmer, CEO von BuzzValue, auch ein Beleg dafür, dass das Wachstum auf LinkedIn anhält und der Plafond noch nicht erreicht ist. Bei einem Vergleich der Top 20 zeigt sich, dass die Anzahl der Postings von 2022 auf 2023 um 19,6 Prozent gestiegen ist, die

Interaktionen haben um 31,8 Prozent zugelegt und die Anzahl der Follower um satte 51,7 %. Ein erklecklicher Teil davon entfällt auf Hubert Rhomberg, der 33.966 Follower zählt. Die meisten durchschnittlichen Interaktionen pro Posting erreicht Strabag-Vorständin Annette Scheckmann mit stolzen 345,1 Interaktionen. Sie hat 2023 auch den Beitrag mit den meisten

Interaktionen abgesetzt. 2.885 mal wurde ihre Ankündigung, den Strabag-Vorstand zu verstärken, gelikt, kommentiert oder geteilt.

Geheimnis des Erfolges

Einen erfolgreichen Beitrag auf LinkedIn zu posten, ist eine Kunst, die Erfolgsformel ist dabei nicht leicht zu kna-

Die Top 20 nach Interaktionen*

Rang	Person	Unternehmen	Anzahl Interaktionen
1.	Heimo Scheuch	Wienerberger AG	20.259
2.	Hubert Rhomberg	Rhomberg	16.634
3.	Andreas Klauer	Palfinger	15.678
4.	Michael Schmidt	3SI Group	9.999
5.	Annette Scheckmann	Strabag	8.283
6.	Ulrike Rabmer-Koller	Rabmer Gruppe	7.772
7.	Thomas Winkler	UBM	6.114
8.	Silvia Angelo	ÖBB Infrastruktur	5.529
9.	Solveig Menard-Galli	Wienerberger AG	5.048
10.	Anton Rieder	Rieder Bau	4.853
11.	Christopher Pongratz	Pongratz Bau	3.174
12.	Stephan Heid	IG Lebenszyklus Bau	2.768
13.	Gerhard Urschitz	Strabag	2.400
14.	Berthold Kren	Holcim	2.236
15.	Sandra Bauernfeind	Heimat Österreich	1.716
16.	Wolfgang Kradischnig	Delta	1.346
17.	Andreas Köttl	Value One	1.301
18.	Otto Handle	Inndata	1.250
19.	Claudia Dankl	VÖZ	1.194
20.	Karl-Heinz Strauss	Porr	1.187

*1.1.2023–31.12.2023; Quelle: BuzzValue

Report-Exklusiv



➔ »Mein oberstes Prinzip ist die Gewährleistung von Authentizität, Nahbarkeit und persönlichem Flair«, erklärt Wienerberger CEO Heimo Scheuch seinen Erfolg auf der Business-Plattform.

➔ »Ich schätze auf LinkedIn die Mischung aus Persönlichkeiten unterschiedlichster Unternehmensbereiche, Meinung und Fakten«, so Andreas Klauer, Palfinger.

➔ »LinkedIn ist auch nützlich für die Beobachtung von Marktbegleitern sowie dafür, potenzielle neue Mitarbeitende von der Rhomberg Gruppe zu überzeugen – Stichwort: Employer Branding«, erklärt CEO Hubert Rhomberg.

cken. Ein Patentrezept hat auch Experte Markus Zimmer nicht. »Das gibt es nicht, weil auch niemand den LinkedIn-Algorithmus genau kennt«, so Zimmer. Es gebe aber einige Richtlinien, an die man sich halten kann. Noch stärker als bei Unternehmensauftritten gilt für Führungskräfte »faces before places«. Es gehe darum, eine Geschichte zu erzählen. »Wie sieht der Arbeitsalltag aus, welche Termine stehen am Programm oder welche Gedanken beschäftigen mich. Das interessiert und sorgt für Aufmerksamkeit.«

Das bestätigen auch die erfolgreichen Branchenvertreter*innen. Heimo Scheuch legt großen Wert darauf, einen ausgewogenen Contentmix zwischen geschäftlichen Aspekten und persönlichen Einblicken zu bieten. »Diese Herangehensweise ermöglicht es meinen Followern, nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Person hinter den Beiträgen aus einer neuen Perspektive zu erleben. Mein oberstes Prinzip dabei ist die Gewährleistung von Authentizität, Nahbarkeit und persönlichem Flair. Ich bin überzeugt, dass ein Profil, das diese Prinzipien nicht erfüllt, auch nicht erfolgreich sein kann.« Für Annette Scheckmann ist LinkedIn »ein Spiegelbild der aktuellen Business-Welt«. »Alle Themen, die die Unternehmen beschäftigen, sind auf LinkedIn top aktuell: New Work Trends, Nachhaltigkeit, Künstliche Intelligenz, Equality, Diversity, Inclusion und Industrielle Revolution 4.0«, so Scheckmann, die davon

Die Top 20 nach Follower*

Rang	Person	Unternehmen	Anzahl Follower
1.	Hubert Rhomberg	Rhomberg	33.966
2.	Klaus Einfalt	SW Umwelttechnik	30.003
3.	Ulrike Rabmer-Koller	Rabmer Gruppe	11.037
4.	Michael Schmidt	3SI Group	10.853
5.	Christopher Pongratz	Pongratz Bau	7.381
6.	Anton Rieder	Rieder Bau	5.359
7.	Christoph Stadlhuber	Signa	5.164
8.	Johann Marchner	Wienerberger Österreich	4.587
9.	Andreas Klauer	Palfinger	4.415
10.	Georg Stadlhofer	Drees & Sommer	4.171
11.	Annette Scheckmann	Strabag	4.120
12.	Gerhard Urschitz	Strabag	4.011
13.	Berthold Kren	Holcim	3.927
14.	Werner-Heinz Bittner	Umdasch Ventures	3.861
15.	Heimo Scheuch	Wienerberger AG	3.825
16.	Otto Handle	Inndata	3.813
17.	Thomas Winkler	UBM	3.591
18.	Karl-Heinz-Strauss	Porr	3.573
19.	Stephan Heid	IG Lebenszyklus	3.563
20.	Silvia Angelo	ÖBB Infrastruktur	3.388

*Stichtag: 31.12.2023; Quelle: BuzzValue

überzeugt ist, dass es viele Themen gibt, die nur gemeinsam und siloübergreifend gelöst werden können. »Ich denke da etwa an die Kreislaufwirtschaft oder an Nachhaltigkeit. Hier nach außen zu kommu-

nizieren, sich über Unternehmensgrenzen hinweg zu vernetzen und sich mit Lösungsansätzen gegenseitig zu inspirieren – dafür ist LinkedIn eine herausragende Plattform.« Palfinger-CEO Klau-

Fotos: iStock, beigestellt, eberRigaud_PAL-FINGER, www.steijanoham.com



Tendenz steigend

Sowohl die Interaktionen als auch die Zahl der Beiträge und Follower haben von 2022 auf 2023 deutlich zugelegt.

Report-Exklusiv

Die Top 10 nach durchschnittlichen Interaktionen/Follower*

Rang	Person	Unternehmen	Anzahl Interaktionen/ Follower
1.	Heimo Scheuch	Wienerberger AG	5,3
2.	Andreas Klauser	Palfinger	3,6
3.	Solveig Menard-Galli	Wienerberger AG	2,6
4.	Annette Scheckmann	Strabag	2,0
5.	Thomas Winkler	UBM	1,7
6.	Silvia Angelo	ÖBB Infrastruktur	1,6
7.	Claudia Dankl	VÖZ	1,4
8.	Andreas Pfeiler	Fachverband Steine-Keramik	1,3
9.	Andreas Fromm	Asfinag Baumanagement	1,2
10.	Georg Blümel	Synthesa	1,1

*1.1.2023–31.12.2023; Quelle: BuzzValue

Die Top 10 nach durchschnittlichen Interaktionen/Post*

Rang	Person	Unternehmen	Anzahl Interaktionen
1.	Annette Scheckmann	Strabag	345,1
2.	Andreas Klauser	Palfinger	248,9
3.	Hubert Rhomberg	Rhomberg	134,1
4.	Hubert Wetschnig	Habau	132,0
5.	Heimo Scheuch	Wienerberger AG	128,1
6.	Solveig Menard-Galli	Wienerberger AG	126,2
7.	Silvia Angelo	ÖBB Infrastruktur	120,2
8.	Simone Oberndorfer	Oberndorfer Betonfertigteile	114,6
9.	Thomas Winkler	UBM	113,2
10.	Christoph Stadlhuber	Signa	113,1

*1.1.2023–31.12.2023; Quelle: BuzzValue

ser schätzt auf LinkedIn die Mischung aus Persönlichkeiten unterschiedlichster Unternehmensbereiche, Meinung und Fakten. »Diesen Mix versuche ich auch selbst über meinen Account zu transportieren. Auf meinem Profil finden alle Themen Platz, die für mich als CEO von Palfinger Relevanz haben: das Team, unsere Produkte und Lösungen, unsere Unternehmensperformance und das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld, in dem wir uns bewegen.« Platzhirsch Hubert Rhomberg, der seit Jahren die meisten Follower um sich schart, schätzt an

LinkedIn, dass er aktuelle Informationen zu seinen Schwerpunktthemen erhält. »Zudem ist LinkedIn nützlich für die



➔ ÜBER BUZZVALUE

BuzzValue ist eines der führenden österreichischen Social-Media-Marktforschungsunternehmen.

Mit der Zielsetzung, Meinungs- und Stimmungsbilder von Usern über Unternehmen, Marken und Produkte im Social Web zu analysieren, betreut BuzzValue seit über zehn Jahren führende Unternehmen aus zahlreichen Branchen. Dafür verbinden die Social-Media-Marktforscher*innen bewährte Methoden der Markt- und Meinungsforschung mit modernsten Technologien aus dem Bereich Social Media. Hierbei bietet BuzzValue Services in folgenden Bereichen an.

■ **Monitoring:** tagesaktuelle Beobachtung der Interaktion im Social Web.

■ **Research:** rückblickende qualitative Social-Media-Analysen.

■ **Analytics:** Social-Media-Kennzahlen zu Wettbewerbern und Benchmarks.

INFOS www.buzzvalue.at

Beobachtung von Marktbegleitern sowie dafür, potenzielle neue Mitarbeitende von der Rhomberg Gruppe zu überzeugen – Stichwort: Employer Branding.«

Von digital zu analog

Die Analyse der LinkedIn-Profile der heimischen Branchenvertreter*innen über die Jahre hinweg zeigt Social-Media-Experten Zimmer zufolge, dass der Auftritt der CEOs immer professioneller wird. »Das sind keine Ego-Auftritte, sondern Teile einer professionellen Unternehmenskommunikation.« Die Impulse, die auf LinkedIn gesetzt werden, seien auch wichtig für die »analoge« Welt. »Die Botschaften kommen an und schwappen über in die echte Welt«, so der Experte. Denn es gebe nichts Vergleichbares, kein Branchenevent, mit dem man so viele Leute erreichen kann, wie mit einem gelungenen LinkedIn-Auftritt. ■

➔ »Die Relevanz von LinkedIn ist für die Bauwirtschaft ungebrochen und wächst sogar noch. Einen Branchenevent, bei dem man so viele Menschen erreicht, gibt es nicht«, erklärt Markus Zimmer, CEO BuzzValue.



↑ In der kommunalen Vergabepaxis wird die Durchführung eines Vergabeverfahrens oft als unnötig zeit- und kostenintensiv angesehen. Das birgt viele Gefahren.

Richtig ausschreiben

TEXT | Stephan Heid und Magdalena Ralsler, Heid & Partner Rechtsanwälte

Österreichs Gemeinden vergeben jedes Jahr Bauaufträge in der Höhe von rund 3,6 Milliarden Euro. Rechtskonforme Ausschreibung und Vergabe stellen aber viel Kommunen vor große Herausforderungen. Der Bau & Immobilien Report präsentiert einen Leitfaden für die gewerksweise Vergaben von Bauaufträgen.

Das jährliche Beschaffungsvolumen des Staates beträgt laut WIFO rund 67 Milliarden Euro, rund 18 % davon entfallen auf Gemeinden. Vom gesamten Vergabevolumen können rund 30 Prozent dem Bau zugerechnet werden. Somit betragen die jährlichen Bau-Vergaben aller Gemeinden in Österreich rund 3,6 Milliarden Euro. Österreichs Gemeinden zählen damit zu den größten öffentlichen Auftraggebern in Österreich. Die kommunalen Volumina entstehen in Summe nicht nur bei Großprojekten, sondern vor allem bei einer Vielzahl von »kleineren« Bauvorhaben (insbesondere bei der Errichtung von Kindergärten, Volksschulen, Sportstätten und im Straßen- und Siedlungswasserbau). Alle diese Bau-Vergaben unterliegen den Vorschriften des Bundesvergabegesetzes (BVerG 2018).

Vergabekonform contra Vergabeverstöß

Das BVerG 2018 ist streng formalisiert, inhaltlich komplex und durch eine lebendige Rechtsprechung ständigen Verände-

rungen unterworfen. In der kommunalen Vergabepaxis wird die Durchführung eines Vergabeverfahrens daher oft als unnötig zeit- und kostenintensiv angesehen und mitunter gefährliche Wege zur Vermeidung einer formalen Ausschreibung gesucht (z. B. durch unzulässiges »Auftragssplitten«). Übersehen werden dabei die zwei wesentlichsten Folgen eines Vergabeverstößes: Zum einen droht die Aufhebung des Vertrages nach erfolgreicher Beeinspruchung durch einen Mitbewerber (mit allen weiteren zivilrechtlichen Folgen einer Rückabwicklung und der Pflicht zu Schadenersatz), zum anderen riskiert die Gemeinde den rückwirkenden Entfall von Fördergeldern (wegen der Verletzung von Förderbedingungen). Im Worst Case schaltet sich auch die Staatsanwaltschaft ein. Die dargelegten Nachteile stehen in keinem Verhältnis zum Zeit- und Ressourcenaufwand, der mit der Durchführung eines ordnungsgemäßen Vergabeverfahrens verbunden ist. Ist daher in einer Gemeinde die Entscheidung gefallen, ein Vorhaben zu realisieren, ist zunächst zu prüfen, nach welchen konkreten

Foto: iStock

ÖKOBETON 

Unsere nachhaltige Produktlinie 

ÖKOBETON 
REZYKLIERT

steht für eine **nachhaltige Kreislaufwirtschaft**.
Natürlicher Sand und Kies werden durch rezyklierte, ÖNORM geprüfte Gesteinskörnungen ersetzt.

ÖKOBETON 
KLIMAFIT

ermöglicht durch innovative Bindemittelzusammensetzungen eine nachhaltige CO₂-Reduktion und öffnet so den Weg zur Klimaneutralität des Baustoffs Beton.

ÖKOBETON 
REZYKLIERT + KLIMAFIT

vereint in idealer Weise die Ausrichtung auf die Ziele Klimaneutralität und nachhaltige Kreislaufwirtschaft.



Alle 
Informationen
finden Sie hier



STEPHAN HEID

ist Rechtsanwalt und Partner bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Seine Spezialgebiete sind das Vergabe- und Nachhaltigkeitsrecht und innovative Vertragsmodelle in den Bereichen Bau, Gesundheit, IT, Kommunikation und Mobilität.

KONTAKT office@heid-partner.at

Regeln (Ober- oder Unterschwellenbereich), nach welcher Verfahrensart (offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, Direktvergabe etc.) und nach welchem Vertragstypus (gebündelt als Generalunternehmer oder gewerkweise für Einzelprofessionisten) dieses rechtlich korrekt und wirtschaftlich sinnvoll durchgeführt werden kann. Die nachfolgenden Ausführungen dienen als Orientierungshilfe für diese Entscheidungen – einerseits für die mit der Beschaffung selbst betrauten Gemeindeorgane, andererseits aber auch für potenzielle Bieter, um mit den formalen Vorgaben besser umgehen zu können.

Vergabegrundsätze

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass Vergabeverfahren nach einem im BVergG 2018 vorgesehenen Verfahren unter Beachtung der unionsrechtlichen Grundsätze, insbesondere der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter, der Nichtdiskriminierung, der Verhältnismäßigkeit, der Transparenz sowie des freien und lauter Wettbewerbs und unter Beachtung des Grundsatzes der Wirtschaftlichkeit durchzuführen sind. Die Aufträge sind an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige (d. h. an »geeignete«) Unternehmer zu angemessenen Preisen zu vergeben.



MAGDALENA RALSER

ist juristische Mitarbeiterin bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Ihr Spezialgebiet ist das Vergaberecht in den Bereichen Infrastrukturprojekte für Gemeinden.

KONTAKT office@heid-partner.at

Auftragswertberechnung

Die Frage, ob ein Vergabeverfahren im »Oberschwellenbereich« (= EU-weite Bekanntmachung) oder im »Unterschwellenbereich« (= bloß österreichweite Bekanntmachung oder manchmal überhaupt keine Bekanntmachung) auszuschreiben ist, wird vom sogenannten »EU-Schwellenwert«, der alle zwei Jahre neu festgelegt wird, entschieden. Dieser Schwellenwert für EU-weite Ausschreibungen wurden zum 1.1.2024 leicht angehoben und beträgt derzeit für öffentliche Auftraggeber (jeweils exkl. USt) bei Bauaufträgen 5.538.000 Euro (bisher 5.382.000 Euro) und bei Liefer- und Dienstleistungen 221.000 Euro (bisher 215.000 Euro). Im Oberschwellenbereich muss die Vergabe nicht nur EU-weit bekannt gemacht werden, es gelten auch generell längere Fristen (z. B. Angebotsmindestfrist im offenen Verfahren von 30 Tagen) und das Verfahren ist vom Auftraggeber zwingend elektronisch abzuwickeln (dies erfordert in der Folge auch eine »qualifizierte elektronische Signatur« des Bieters für sein Angebot). Im Unterschwellenbereich gibt es Erleichterungen bei den Fristen, keine Pflicht zur elektronischen Ausschreibung und weitere Verfahrenserleichterungen (z. B. bei der Eignungs- oder Angebotsprüfung). Die Höhe des 

Vergaberecht

Schwellenwerte für klassische öffentliche Auftraggeber (gültig von 1.1.2024 bis 31.12.2025)

Auftragswert netto in Euro	Bauaufträge	Auftragswert netto in Euro	Liefer- und Dienstleistungsaufträge
< 100.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe ➔ Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung 	< 100.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe ➔ Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung ➔ Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung
		< 110.500	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Verhandlungsverfahren mit einem Unternehmer bei geistigen DL, wenn die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbs auf Grund der Beschaffungskosten für den AG wirtschaftlich unvertretbar ist.
< 500.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe mit Bekanntmachung 	< 130.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe mit Bekanntmachung
		< 221.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung ➔ Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
< 1.000.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung 		
< 5.538.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung ➔ Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung 	
≥ 5.538.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung 		

 Österreichweite Bekanntmachung

 Zusätzlich verpflichtende EU-weite Bekanntmachung

Auftragswertes ist darüber hinaus für die Wahl des Vergabeverfahrens und für die Frage der konkreten Bekanntmachungspflicht maßgeblich (so ist z. B. für Bauaufträge eine Direktvergabe ohne Bekanntmachung nur bis 100.000 Euro, mit Bekanntmachung bis 500.000 Euro zulässig).

Grundlage für die Berechnung des geschätzten Auftragswertes ist der vom Auftraggeber voraussichtlich zu zahlende Netto-Gesamtwert aller Bauleistungen für ein konkretes »Bauvorhaben« (zeitlicher, örtlicher und technischer Zusammenhang). Vom Auftraggeber beigestellte Baumaterialien sind bei der Berechnung mitzuberechnen. Der Auftragswert ist vor der Durchführung des Vergabeverfahrens (also vor Bekanntmachung oder vor dem Erstkontakt mit den Bietern) »sachkundig« (d. h. in der Praxis häufig unter Zuhilfenahme von externen Ziviltechnikern) zu ermitteln. Wurde der Auftragswert einmal »sachkundig« ermittelt, schadet es auch nicht, wenn er von den eingelangten Angebo-

ten überschritten wird (kein Nachteil für »Unvorhersehbares«). »Auftragssplitten«, also das künstliche Aufteilen des Gesamtauftrages in kleine Häppchen zur Umgehung z. B. einer EU-weiten Ausschreibungspflicht oder um eine Direktvergabe zu ermöglichen, ist natürlich unzulässig. Das zeigt sich unter anderem auch bei der nachfolgenden »Kleinlosregel«.

Die »Kleinlosregel«

Besteht ein Bauvorhaben aus mehreren (örtlich oder fachlich) getrennten Losen, für die jeweils ein gesonderter Auftrag vergeben wird, so ist der Gesamtwert aller Lose zusammenzurechnen. Bei Fachlosen wird auch von »Gewerken« gesprochen (z. B. Baumeister, Elektro- und Haustechnik). Übersteigt dieser Gesamtwert aller Lose den EU-Schwellenwert von 5.538.000 Euro so sind grundsätzlich alle Lose im Oberschwellenbereich auszuschreiben. Ausgenommen davon sind allerdings soge-



Spendable Kommunen

Die österreichischen Gemeinden vergeben jedes Jahr Bauaufträge in der Höhe von ca. 3,6 Mrd. Euro.

nannte »Kleinlose« mit kumuliert maximal 20 % des Gesamtvolumens, sofern das jeweilige Los unter einer Million Euro liegt (doppelte Grenze). Für diese Kleinlose gelten die einfacheren Bestimmungen für Unterschwellenauf-

”

Die Schwellenwertverordnung ermöglicht eine stärkere Beteiligung von KMUs an Ausschreibungen.

träge (so gilt vor allem für die Wahl des zulässigen Verfahrens der Wert des einzelnen Kleinloses). In der Praxis werden diese Kleinlose in der Regel für formlose Vergaben an lokale Unternehmen eingesetzt. Lobbying in Brüssel zur Förderung von KMUs könnte sich sinnvollerweise z. B. für eine Verdoppelung des Kleinlosvolumens von 20 % auf 40 % einsetzen.

Ab einer Million: Das Bestbieterprinzip

Gleichgültig ob es sich um einen Ober- oder Unterschwellenauftrag handelt: Bei Baulosen über einer Million Euro muss immer zwingend das Bestbieterprinzip gewählt werden (also neben dem »Preis« zwingend ein weiteres Zuschlagskriterium). Die Praxis arbeitet hier häufig mit der »Verlängerung von Gewährleistungsfristen«, was von Bietervertretern kritisch gesehen wird.

Erleichterung: Die Schwellenwertverordnung

Unser österreichisches Spezifikum in Form der sogenannten »Schwellenwertverordnung« bringt seit vielen Jahren Erleichterungen bei Unterschwellenvergaben und wurde jüngst bis 31.12.2025 verlängert (BGBl II 405/2023). Das bedeutet vor allem, dass Gemeinden wie gewohnt auch weiterhin die Direktvergabe an einen Unternehmer bis 100.000

Euro und das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung im Baubereich bis eine Million Euro wählen dürfen. Die Schwellenwertverordnung ermöglicht somit eine stärkere Beteiligung von KMUs an Ausschreibungen, da der Ver-

waltungsaufwand auf beiden Seiten reduziert wird und Gemeinden schnell und unbürokratisch Aufträge an die regionale Wirtschaft vergeben können.

Die Wahl des zulässigen Verfahrens

Je nach Auftragswert sind – wie bereits dargelegt – verschiedene Verfahrensarten zulässig. Die Tabelle auf der linken Seite gibt einen Überblick, welche Verfahrensarten bis zu welchen Auftragswerten bei Bauaufträgen einerseits sowie bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen andererseits zulässig sind.

Zusammenfassung

Kommunale Bauvergaben sind ein wesentlicher Motor für die lokale Bauwirtschaft. Vergaberecht ist dabei zwingend einzuhalten. Danach, ob die Gesamt-Baukosten des Bauvorhabens im Ober- oder Unterschwellenbereich liegen, richten sich die zulässigen Verfahrensarten sowie die damit verbundenen Bekanntmachungsvorschriften. Zulässige Spielräume (z. B. die Kleinlosregel, nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung oder Direktvergaben) lassen sich nutzen, wenn die Vergabestrategie für alle Gewerke zeitgerecht (d. h. vor Verfahrenseinleitung) und mit vergaberechtlichem Know-how entwickelt wird. ■



Styropor sorgt für ein angenehmes Wohnklima

styropor.at

Styropor hält das Haus warm und trocken

Styropor schafft Behaglichkeit



➔ **Vorschau:** In der kommenden Ausgabe des Bau & Immobilien Report stellen wir die vergaberechtskonforme gewerksweise Vergabe von Bauaufträgen an Hand zweier Praxisbeispiele dar.

©GPH

STYROPOR
Expanding the Future

Wie Hammer und Nagel

TEXT | Karin Legat



BIM hat die Bauindustrie verändert. Die Implementierung neuester digitaler Technologien und die Einführung nationaler BIM-Programme schreiten zügig voran. Europaweit geschieht dies allerdings mit unterschiedlicher Geschwindigkeit.

Zeit- und Kostendruck wachsen, Architekten und Bauherren sind gezwungen, ihre Arbeitsweisen zu überdenken und zu verbessern. Digitalisierung und, konkreter gesprochen: das Building Information Modeling helfen. BIM bahnt sich nach und nach seinen Weg durch die Baubranche – und zwar weltweit. Dabei geht es mit den digitalen Tools in den Ländern sehr unterschiedlich voran. Die Gründe sind unter anderem unterschiedliche Fördergelder, die zur Verfügung stehen, verschiedene gesetzliche Vorgaben und zum Teil auch die Bautätigkeit. Den europäischen BIM-Markt hat Marktforscher Mordor Intelligence vergangenes Jahr auf 1,79 Milliarden US-Dollar geschätzt, bis 2028 soll er auf 3,14 Milliarden US-Dollar wachsen. Als internationale BIM-Vorreiter gelten Finnland, Norwegen, Singapur, Korea, Großbritannien sowie die USA. In all diesen Ländern wurde schon vor ca. 15 bis 20 Jahren damit begonnen, die Abwicklung von öffentlichen Bauprojekten mittels BIM-Methode massiv voranzutreiben, teils zu fördern bzw. mancherorts



»Wir haben unseren BIM-Reifegrad in den vergangenen drei Jahren mehr als verdoppelt und dadurch Einsparungspotenziale erzielt, die ohne Digitalisierung nicht möglich wären«, sagt Porr-CEO Karl-Heinz Strauss.

verpflichtend vorzuschreiben. »Großbritannien hat etwa dank einer frühzeitigen gesetzlichen Regelung von BIM in der Bauindustrie mehr als zehn Jahre Vorsprung zu Österreich«, betont Martin Lang, Leiter Gebäudetechnik bei Siemens Building Technologies. Auch in skandi-



»Aus dem European Green Deal heraus werden die Dokumentationsanforderungen immer höher, BIM kann diese Tätigkeit wesentlich erleichtern«, sagt Martin Lang, Siemens.

navischen Ländern werde open-BIM als Standard ab bestimmten Projektgrößen vorgeschrieben. »In jenen Ländern, wo es sehr gut funktioniert, ist es meistens so, dass von Anfang an die gesamte Baustruktur mit allen Subunternehmen fest steht«,



informiert Alois Ehrreich, Produktmanager bei Allplan. »In Österreich erfolgen größtenteils erst während der Bauphase die Ausschreibungen für diverse auch BIM relevante Tätigkeiten im Gebäude. Wenn die Baugenehmigung vorliegt und der Bagger steht nicht am nächsten Tag auf

der Baustelle, dann wird der Bauherr meist schon unrund«, schmunzelt er und stellt klar: »Bauliche Gegebenheiten und Problemstellen sollten vorab digital analysiert und gelöst werden und nicht erst dann, wenn man unmittelbar davon betroffen ist. In Amerika kann es sogar einige Monate dauern, bis ein Gebäude voll durchgesprochen ist, erst danach starten die Arbeiten.«

Rot-Weiß-Rot

Der DACH-Raum hat laut building-Smart Austria in den letzten 18 Monaten eine enorme Entwicklung bei BIM hinter sich. Als Vorzeigeprojekt nennt Geschäftsführer Alfred Waschl eine einzigartige Entwicklung im Holzbau. »Das Projekt TIMBIM nutzt die Daten aus der Datenbank dataholz.eu, um die Datendurch-



Mehr Offenheit gefordert

Fehlende datenoffene Schnittstellen konservieren Silos und lassen BIM aufwändig erscheinen.

BIM

gängigkeit der digitalen Prozesskette, vor allem bei der Erstellung digitaler Gebäudemodelle, zu ermöglichen. Somit wird die Verlässlichkeit von Kennwerten digitaler Gebäudemodelle gestärkt sowie die Erstellung von Material- und Gebäudepässen und Mengen- und Massenermittlung radikal vereinfacht. Als rot-weiß-roten Erfolg sieht Karl-Heinz Strauss, CEO von Porr, das Strategieprogramm 2025 seines Unternehmens. »Wir haben unseren BIM-Reifegrad in den vergangenen drei Jahren mehr als verdoppelt und dadurch Einsparungspotenziale erzielt, die ohne Digitalisierung nicht möglich wären.« Die Strabag setzt vermehrt auf wiederverwendbare Lösungen für standardisierte BIM-Anwendungsfälle, die sowohl den firmeninternen Prozessen als auch den branchenüblichen Anforderungen von Bauherren, Planern und Betrei-

→ BIM GLOBE

TIMBIM war nur eines der Vorzeigeprojekte, die am BIM Globe, Österreichs führender Veranstaltung für die Digitalisierung der Immobilienbranche, vorgestellt wurden. Die 200 Teilnehmer*innen erhielten Einblick in die dritte Auflage des BIMcert Handbuchs. Das internationale Standardisierungssystem ISO 19650 ist darin nun stärker eingebaut und die Besonderheiten der DACH-Länder werden u. a. in länderspezifischen Infoboxen hervorgehoben. Vor Ostern geht die Plattform Knowledge Base online, die die Branchenaufnahme von openBIM unterstützen soll, wie buildingSmart Austria, Organisator der Veranstaltung, ankündigte.

bern gerecht werden. »Damit wollen wir die Einführung und Nutzung von BIM in der Breite unserer Geschäftsfelder fördern und gleichzeitig die Qualität und Effizienz unserer Projekte steigern«, betont Jens Hoffmann, Zentralbereichsleiter Innovation & Digitalisation.

Offen sein

»Als Unternehmensverbund treiben wir die digitale Vernetzung voran, da-

bei müssen wir gedankliche Barrieren überwinden und alte Gewohnheiten ändern. BIM-Projekte brauchen ein ganzes Team, das mitzieht«, sagt Iris Ortner, Eigentümerin und Geschäftsführerin von IGO-Industries. Es braucht vernetztes Denken und Handeln aller daran beteiligten Gewerke, und es gilt, eingefahrene Pfade zu verlassen und neue technische und prozessuale Möglichkeiten zu nutzen. Der Erfolg ist etwa am größten Me-

www.ringer.at

Spart Kosten, Zeit und Nerven.

Die RINGER-Miete!

LET'S BUILD

Testen Sie uns!

Versprochen - gehalten!

Gleichbleibend hohe Produktqualität, flexibler und verlässlicher Service, große Produktvielfalt. Und das Beste: bei Ankauf von Mietmaterial innerhalb von 10 Monaten 100% Mietanrechnung. Mehr Infos unter www.ringer.at/miete

Christoph Haberl
Polier, Wiesinger Bau GmbH

Markus Ringer
Eigentümer
Leitung Verkauf Österreich



RINGER

GERÜSTE + SCHALUNGEN

BIM



Bauen ohne BIM ist heute in großen und komplexen Projekten nicht mehr vorstellbar und auch nicht Stand der Technik, betont die Baubranche übereinstimmend.



dien-campus Europas in Unterföhring zu erkennen, einem vollständigen BIM-Projekt. »Großbritannien, Tschechien und auch die Schweiz können uns gute Vorbilder sein«, betont Jens Hoffmann. Es gebe nicht das eine BIM, die Anforderungen sind laut Strabag kunden-, markt- und gewerkespezifisch. Auch tragen nationale (Daten-)Standards und landesübliche Softwarelösungen dazu bei, dass konzernweit einheitliche BIM-Arbeitsweisen nicht überall greifen können. Für Porr-Chef Karl-Heinz Strauss ist es dabei stärkend, wenn es weniger Bürokratie bei der Abwicklung von BIM-Projekten gibt und mit neuen Vertragsmodellen wie Allianz- bzw. Partnerschaftsmodellen gearbeitet wird, bei denen Planer*innen stärker im BIM-Prozess in die Pflicht genommen werden. Für Alfred Waschl ist besonders die Arbeit mit standardisierten herstellerunabhängigen Daten entscheidend. »Der Merkmalsserver, der bereits in Diskussion war, wurde nicht fertiggestellt. In anderen Ländern gibt es funktionierende Initiativen, auch in Deutschland mit dem Vormerkmalserver. Die könnte man kopieren.« Kopieren muss man laut buildingSmart auch das Thema Ausbildung. »BIM muss endlich in HT-LS, in Fachhochschulen und an Universitäten fix in den Lehrplan aufgenommen werden und darf kein freiwilliger Gegenstand sein«, fordert er.



»Projektteilnehmer sitzen an unterschiedlichen Standorten, Zeithorizonte werden straffer, man versucht schneller und effizienter zu bauen – es braucht BIM«, ist Iris Ortner von IGO Industries überzeugt.

BIM Schuh drückt

»Es sind noch viele Änderungen der Rahmenbedingungen notwendig, um BIM vollumfänglich einsetzen zu können«, sieht Strauss noch einen breiten Weg. Regelwerke wie Werkvertragsnormen für die Abrechnung müssten angepasst werden, damit auch neue Technologien in den Prozess Einzug halten können. In Österreich ergeben sich auch Schwierigkeiten für einen durchgängigen BIM-Einsatz durch die beliebte Massivbauweise. »In anderen Ländern wird eher auf Skelettbau gesetzt, damit sind Modifikationen leichter einzubeziehen«, betont Alois Ehrreich.

Eine wesentliche Einschränkung erkennt Jens Hoffmann durch die fehlenden allgemeingültigen BIM-Standards. Damit hätten sich Bauherren, Planer und Baufirmen eigene Standards oder zumindest Voroder Umgangsweisen mit BIM definiert. Dies mache das Leben bei der Zusammenarbeit im BIM-Alltag nicht einfach. »Der Mangel an echten datenoffenen Schnittstellen in gängiger Software konserviert diese Silos und führt dazu, dass BIM sehr aufwändig erscheint und seine Mehrwerte nicht für alle Beteiligten am Bau ausspielen kann.« Neue Technologie, ein Push der Software-Branche hin zu datendurchgängigen Schnittstellen (API) und die Bereitschaft zur Veränderung von Regelwerken und Arbeitsweisen werden laut Strabag allerdings zunehmend BIM-Projekte entstehen lassen. ■



INTERNATIONALER VERGLEICH

Als internationale BIM-Vorreiter gelten Finnland, Norwegen, Singapur, Korea, Großbritannien sowie die USA. In all diesen Ländern wurde schon vor ca. 15 bis 20 Jahren damit begonnen, die Abwicklung von öffentlichen Bauprojekten mittels BIM-Methode massiv voranzutreiben, teils zu fördern bzw. mancherorts verpflichtend vorzuschreiben. 2023 entfiel laut Marktforschungsunternehmen Mordor Intelligence der größte BIM-Marktanteil auf Nordamerika.



EConoM



Die Erforschung und Entwicklung der Automatisierung von Baustellen ist unabdingbar, um die Bauindustrie zu sichern. Daten müssen zwischen Maschinen und Videokamera bzw. Ladezone und z. B. Roboter und Baustellenaufzug hin- und hergeschickt werden. Da fehlt es im Moment noch an Netzwerk und Infrastruktur, nötig ist 5G. An Cam-

pusnetzen und KI wird derzeit im Rahmen des deutschen Forschungsprojekts EConoM geforscht, an dem auch Zeppelin Rental beteiligt ist. »Unsere Vision ist es, Edge-Computing, KI und BIM flächendeckend auf Baustellen einzusetzen«, betont Hilmar Troitzsch, Leiter Forschung & Geschäftsfeldentwicklung bei Zeppelin Rental Deutschland.



Die Forderungen der Sozialpartner

Nachdem die Sozialpartner ihr Forderungspaket zur An-kurbelung der Bauwirtschaft vorgestellt haben, wurde vor allem der »Eigenheimbonus« bis zu 100.000 Euro intensiv und kontrovers diskutiert. Im Forderungspapier steht aber viel mehr. Der Report hat die Details.

Gegliedert ist das Papier in fünf Themenbereiche mit konkreten Vorschlägen. Neben dem Eigenheimbonus gibt es noch folgende Forderungen:

MEHRGESCHOSSWOHNBAU

- ➔ Einmalige Aufstockung der Wohnbauförderung durch zusätzliche, zweckgewidmete Bundesmittel im Ausmaß von € 500 Mio. für die Jahre 2024 bis 2026.
- ➔ Einführung eines zentralen WBF-Monitorings mit klar definierten Standards, um das Volumen und die Treffsicherheit der WBF-Maßnahmen laufend evaluieren zu können.

INVESTITIONSANREIZE DURCH SONDERAUSGABEN

- ➔ Einführung eines zeitlich befristeten »Superbonus« für Sanierungen.
- ➔ Abgestufte Abzugsfähigkeit der Sanierungskosten: von 110 % 2024 bis 65 % für 2026.
- ➔ Geltendmachung des Steuervorteils durch Abzug im Rahmen der Steuererklärung oder durch Abtretung des Bonus an Dritte, etwa Banken.

INVESTITIONSANREIZE DURCH ATTRAKTIVERE AFA-SÄTZE

- ➔ Anhebung der geltenden linearen AfA-Sätze für neu errichtete Gebäude um jeweils 1 %.
- ➔ Einführung einer degressiven AfA für neu errichtete Gebäude in Höhe von 6 % p. a. des jeweiligen Restbuchwerts.
- ➔ Halbierung der steuerlichen Nutzungsdauer bei Errichtung von Gebäuden oder Gebäudeteilen als Nachverdichtung des Bestandes.
- ➔ Einstufung von klimarelevanten Gebäudesanierungen als steuerliche Instandhaltung statt Instandsetzung.

VERBESSERUNG RECHTLICHER RAHMENBEDINGUNGEN

- ➔ Verlängerung der in der Liebhabereiverordnung festgelegten Fristen um jeweils zehn Jahre.
- ➔ Den Erhaltungs- und Verbesserungsbeitrag beim Mietpreis-deckel ausklammern.



Lösungen von der Stange sind von gestern

Gerüsttechnik für unterschiedliche Anwendungen. Sicherheit bei Aufbau und Nutzung, geringes Gewicht bei gleichzeitig hoher Tragfähigkeit und bestem Handling.

PERI. Schalungs- und Gerüsttechnik[er] aus Leidenschaft.

Schalung
Gerüst
Engineering
www.peri.at



Nachhaltiger Straßenbau

Der Straßenbau in Österreich wird langsam nachhaltiger. Das vorhandene Potenzial wird aber bei weitem nicht ausgeschöpft. Speziell beim Recycling von Asphalt wäre viel mehr möglich.

TEXT | Bernd Affenzeller



Bei der A1-Sanierung rund um den Knoten Steinhäusl erreichten Asfinag und Strabag eine Recyclingquote von 40 %. Das ist deutlich mehr, als üblicherweise ausgeschrieben wird.

Hofko. Die Auswirkungen zeigen sich unter anderem in der Asphaltproduktion der Strabag. Während in Deutschland etwa 35 % des Asphalts auf Recyclingasphalt entfällt, sind es in Österreich nur 15 %, in Polen gar nur 6 %. In Österreich lag der hochwertige Recycling-Anteil im Straßenbau laut Hofko noch vor wenigen Jahren unter 10 %. »Aktuell sind wir bei zehn bis 20 Prozent, im hochrangigen Straßennetz bei bis zu 30 Prozent«, so der TU-Professor. Bei der A1-Sanierung rund um den Knoten Steinhäusl erreichten Asfinag und Strabag sogar eine Recyclingquote von 40 %. »Das ist deutlich mehr, als üblicherweise ausgeschrieben wird«, erklärt Axel Thomaschütz, Unternehmensbereichsleiter Österreich bei der Strabag. Allein bei diesem Projekt seien rund 20.000 Tonnen Recyclingasphalt verbaut worden.

Laufend nachgebessert

Aus Ausschreibungen nach dem Bestbieterprinzip sind ökologische Kriterien neben technischen und bauzeitrelevanten sowie sozialen Kriterien nicht mehr wegzudenken. »Nachhaltigkeitsaspekte werden in Ausschreibungen als Zuschlagkriterium immer relevanter und auch von Seiten der öffentlichen Hand wichtiger. Die Erfüllung von Nachhaltigkeitszielen wird zum Teil sehr positiv in Ausschreibungen bewertet«, erklärt Thomaschütz, der überzeugt ist, dass die Nachhaltigkeitsziele nur partnerschaftlich

In den letzten Jahren hat sich sehr viel getan«, sagt Bernhard Hofko vom Institut für Verkehrswissenschaften der TU Wien auf die Frage nach der Nachhaltigkeit des Straßenbaus in Österreich. Das gilt vor allem für den Rohstoff- und Energieeinsatz und die Wiederverwendung von Material, etwa in Form von Recyclingbeton oder -asphalt. Im Vergleich zu anderen Ländern hinkt Österreich laut Hofko aber etwas hinterher. Der »Leidensdruck« sei hierzulande auch geringer, weil »Österreich über viele hochwertige Ressourcen verfügt«, so



Nachhaltigkeitsanforderung in Wien

Bei Straßenbauprojekten der Stadt Wien sind folgende Vertragsinhalte einzuhalten.

- ➔ Verpflichtender Einsatz von Recyclingbaustoffen bei der Herstellung ungebundener Tragschichten.
 - ➔ Verpflichtender Einsatz von temperaturabgesenkten Gussasphalten, um den CO₂-Ausstoß bei der notwendigen Erhitzung dieses Baumaterials zu reduzieren.
 - ➔ Ausschließliche Verwendung europäischer Naturwerksteine, um die Transportwege kürzer und den CO₂-Ausstoß niedrig zu halten.
 - ➔ Bei der Herstellung von bituminösen Asphalttragschichten müssen mindestens 20 Massenprozent Recyclingasphalt verwendet werden. Dasselbe gilt für die Herstellung von hochstandfesten bituminösen Asphalttragschichten sowie bituminösen Asphalt-Trag-Deck-schichten.
- Zusätzlich kommen je nach Bauvorhaben ein oder mehrere Zuschlagskriterien zum Tragen. Dazu zählen unter anderem:
- ➔ Bieter*innen können einen Anteil von bis zu 40 Prozent Recyclingasphalt anbieten.
 - ➔ Mit kurzen Transportwegen, z. B. vom Asphaltmischwerk zur Baustelle, können Bieter*innen weitere Punkte sammeln.
 - ➔ Analog zur verpflichtenden Temperaturabsenkung bei Gussasphalten kann auch eine Temperaturabsenkung bei definierten Asphaltarten angeboten werden.



Downcycling

Hochwertiger Asphalt aus der Deckschicht wird meist in tieferen Schichten wieder eingebaut, für die er eigentlich zu wertvoll ist.

Infrastruktur

erreicht werden können. »Nur, wenn Ausschreibungen entsprechend gestaltet werden, dass zum Beispiel hohe Recyclingquoten bei Asphalt erlaubt sind, kann entsprechend ressourcenschonend gearbeitet werden.« Bund, Länder und Gemeinden müssten in die Pflicht genommen werden und Regularien so angepasst werden, dass Innovationen möglich sind und gefördert werden.

Auch bei der Asfinag ist man überzeugt, dass mehr Nachhaltigkeit nur gemeinsam mit den Auftragnehmern erreicht werden könne. »Daher haben wir vergangenes Jahr Nachhaltigkeitsworkshops mit der Bauwirtschaft ins Leben gerufen, wo wir gemeinsam über innovative Materialien, Kreislaufwirtschaft und Möglichkeiten zur Bewertung der Treibhausgas-Emissionen diskutieren«, sagt Vorstandsdirektor Hartwig Hufnagl. Aktuell werden bei Asfinag-Ausschreibungen die Qualitätskriterien in der Regel mit 11 % bewertet, der Anteil der ökosozialen Kriterien davon liegt derzeit bei rund 60 %, die einzelnen Kriterien werden in einer Bandbreite zwischen ein und fünf Prozent gewichtet. »Die konkret zur Anwendung gebrachten Kriterien werden immer projektspezifisch festgelegt«, heißt es seitens der Asfinag. Derzeit kommt bei den Nachhaltigkeitskriterien der Öko-Bilanz des Asphalts (bewertet wird das Erdwärmungspotenzial bei der Asphaltherstellung) der Zugabe von Ausbauasphalt bei der Asphaltherstellung und der Verringerung von Transportweiten größeres Gewicht zu. An weiteren Kriterien zur Reduktion der CO₂-Emissionen auf den Baustellen wird aktuell gearbeitet. »Damit wollen wir weitere Anreize schaffen und den Markt hinsichtlich der zukünftigen Anforderungen an die Nachhaltigkeit sensibilisieren.« Festzuhalten ist aber: Zu Umreibungen aufgrund von Qualitätskriterien kommt es bei der Asfinag nach wie vor nur selten, weil »zumeist alle für den Zuschlag in Frage kommenden Bieter*innen ein sehr hohes Qualitätsniveau aufweisen«.



Nachhaltigkeitskriterien gewinnen bei Ausschreibungen an Bedeutung. Zu Umreibungen kommt es aber selten.

Die größten Potenziale

Bei der Asfinag sieht man das größte Nachhaltigkeitspotenzial unter anderem in der Langlebigkeit der Konstruktionen, der Kreislaufwirtschaft sowie dem Einsatz von Recyclingmaterial. Bei der Strabag setzt man vor allem auf Asphaltrecycling. »Diese Technologie ist bereits sehr ausgereift, erprobt, teils gelebte Praxis und kann sofort skaliert werden«, so Axel Thomaschütz. Auch Bernhard Hofko sieht im Recycling das größte Potenzial. Damit könnten große Mengen an Gesteinskörnung, Bindemittel und Energie eingespart werden. Ausgeschöpft wird das Potenzial von Asphaltrecycling in Österreich aber noch nicht. »Wir könnten in den modernsten Anlagen mittlerweile schon Asphalt aus 100 Prozent recyceltem Asphalt herstellen, der mit Primärmaterial qualitativ mithalten kann«, ist Thomaschütz überzeugt. Zudem werde vom geringen Anteil des abgebrochenen Asphalts, der bereits recycelt wird, der Großteil für untere Tragschichten verwendet, an die keine hohen Qualitätsanforderungen gestellt werden. »Aktuell betreibt die Branche hier also vermehrt Downcycling statt Recycling, obwohl es theoretisch möglich wäre, das Abbruchmaterial in hohen Qualitäten als Sekundärmaterial dem Kreislauf wieder zuzuführen«, so der Strabag-Unternehmensbereichsleiter. ■



In drei Schritten zur erfolgreichen Gebäudesanierung!

- 1. Das Sanierungskonzept**
Die ganzheitliche Betrachtung Ihres Gebäudes.
- 2. Die Ausschreibung**
Die professionelle Vorbereitung für die Ausführung.
- 3. Die Sanierungsbegleitung**
Die Qualitätskontrolle vor Ort von echten Profis.

Mail: sales@ishap.at
Tel: +43 1 2364132-28

Jetzt sanieren
und Förderungen
kassieren

Nice to be organized.

www.ishap.at



Für den DC Tower 2 in Wien hat sich das Spezialtiefbauteam der Porr 22,7 Meter in die Tiefe gegraben und damit ein sicheres Fundament für den Turm geschaffen.

Optimistischer als erwartet

TEXT | Sonja Meßner

Der Wohnbau liegt am Boden, kaum eine Woche vergeht ohne neue Negativnachrichten. Aber wie geht es den Gewerken unter der Erde? Wir haben uns Anfang Februar auf der Vöbu Fair bei Spezialtiefbau-Unternehmen umgehört.

Nimmt man die Atmosphäre auf dem Geotechnik-Event Vöbu Fair/ÖGT Anfang Februar als Indikator für die Wirtschaftslage, hat die heimische Spezialtiefbaubranche nichts zu meckern: Volles Haus, gute Stimmung und angeregte Gespräche beherrschten das Netzwerktreffen. Aber natürlich ist auch hier nicht alles eitel Wonne, denn ohne Hochbau fehlt die Nachfrage nach Baugrubensicherungen, Tiefengründungen, Schlitzwänden und Co. »Der Hochbau ist schon seit letztem Sommer tot«, bringt es Thomas Pirkner, Geschäftsführer der Vereinigung Österreichischer Bohr-, Brunnenbau- und Spezialtiefbauunternehmungen (Vöbu) auf den Punkt. Hinzu komme, dass bei Großprojekten wie dem Wiener

U-Bahn-Ausbau die Spezialtiefbauarbeiten mittlerweile abgeschlossen sind. »Wir hoffen jetzt alle auf Investitionen im Infrastrukturbau«, betont Pirkner.

Endlich handeln

Andreas Körbler, Vöbu-Präsident und Geschäftsführer von Keller Grundbau, sieht vor allem die Regierung in der Pflicht: »Die Politik muss dringend eingreifen, sonst wird die Vollbremsung im Wohnbau noch zu einem riesigen Problem für die gesamte Bauwirtschaft.« Der Infrastrukturbau könne trotz Investitionsprogrammen das fehlende Volumen nicht abfedern, betont Körbler. Generell müsse die Politik die Abwicklung von Bauprojekten erleichtern. »Es kann nicht sein, dass wir grünen Strom wollen und dann dauert die

Umweltverträglichkeitsprüfung für ein neues Kraftwerk fünf Jahre und länger.« Eine deutliche Entspannung der Nachfragesituation am Bau erwartet Körbler erst für die 2. Jahreshälfte 2025. »Unser Glück ist, dass wir breit aufgestellt sind«, erklärt der Österreich-Geschäftsführer, der zusätzlich für neun weitere Länder verantwortlich zeichnet. Derzeit ist beispielsweise ein Team aus Österreich in Norwegen bei einem Großprojekt, dem Neubau der Tangenvika Brücke, im Einsatz.

Optimismus für 2024

Breit aufgestellt zu sein, hat auch Tiroler Rohre über das schwierige vergangene Jahr hinweggeholfen. Der heimische Anbieter hat sich seit über 75 Jahren auf die Herstellung duktiler Gussysteme für den Wassertransport und die Tiefgründung von Bauwerken spezialisiert. Während der Markt für Rohrsysteme vergleichsweise stabil lief, habe der Pfahlbereich stark gelitten, berichtet Thomas Aumüller, Leiter Pfahlssysteme bei Tiroler Rohre. »Schließlich sind wir hier zum Großteil von privaten Auftraggebern abhängig und die warten derzeit ab.« Der Nachfrageeinbruch kam für Tiroler Rohre zu einer denkbar ungünstigen Zeit, denn erst kürzlich investierte das Unternehmen aus Gründen der Kapazitätserweiterung am Standort Hall in Tirol 14 Millionen Euro in eine neue Pfahlfertigungsanlage mit elektrischem Nachglühofen. Für 2024 ist Aumüller aber wieder optimistischer. »Es sind gute Projekte am Markt, man muss sie nur bekommen.«

Großauftrag schon in der Tasche

Auch Alexander Rausch, Geschäftsführer von Bauer Spezialtiefbau, ortet für 2024 leichte Entspannung. »Der private Sektor ist zwar deutlich reduziert, aber seit Ende 2023 gibt es wieder Lichtblicke, nicht zuletzt durch die öffentliche Hand.« Einer dieser Lichtblicke ist der Neubau des Landesdienstleistungszentrum in Salzburg, für welches Rausch und sein Team den Auftrag für die Spezialtiefbauarbeiten bereits in der Tasche haben. Im Jänner erfolgte der offizielle Spatenstich



Das Vöbu-Team organisierte wieder eine gelungene Veranstaltung: Thomas Pirkner, Barbara Schwaiger und Johanna Hajda.



Vöbu Fair/ÖGT 2024: Branchentreff mit Besucherrekord

MESSE-FAZIT Am 1. und 2. Februar traf sich die heimische Geotechnik- und Spezialtiefbaubranche zum Netzwerken und Wissensaustausch im Messezentrum Wien. Anlass waren die 13. Vöbu Fair sowie die 14. Österreichische Geotechniktagung (ÖGT), die schon seit Jahren als Kombi-Veranstaltung erfolgreich Besucher*innen und Vortragende aus dem In- und Ausland nach Wien locken. »Mit

76 Ausstellern und 1.600 Teilnehmer*innen stellte die diesjährige Veranstaltung einen neuen Rekord auf«, freut sich Gastgeber und Vöbu-Geschäftsführer Thomas Pirkner. »Besonders positiv bemerken wir auch eine starke Rückkehr der Schüler*innen aus fachspezifischen HTLs aus ganz Österreich. So können wir Fachkräften von morgen die Geotechnik näherbringen.«

für das 195-Millionen-Euro-Projekt. Die Spezialtiefbauarbeiten bergen dabei einige Herausforderungen. Unter anderem erhält das 13-Geschoße umfassende Gebäude auf einer Baufläche von 10.000 m² eine thermisch aktivierte Bohrpfahlgründung, welche in den nächsten Monaten mit bis zu drei Großdrehbohrgeräten bis in Tiefen von knapp 50 m hergestellt wird.

Preiskampf ausgebrochen

Nichts zu klagen hat Michael Nowy von der Porr Infrastruktur. »Selbst 2023 war für uns ein sehr gutes Jahr und 2024 ist ebenfalls gut angelaufen.« Der Wohnbau in Wien stagniere zwar komplett, jedoch gebe es österreichweit viele Ausschreibungen von Strom- und Energie-Anbietern, berichtet der Kalkulant. Bei all den kleinen Lichtblicken belastet Hersteller und Ausführende ein Thema dennoch besonders: Die schon lange angespannte Preissituation hat sich in den letzten Monaten weiter verschärft. Um die wenigen Projekte am Markt wird erbittert gekämpft. Thomas Aumüller von Tiroler Rohre kann und will sich nicht am Preiskampf beteiligen. »Wir sind nicht im Billigpreissegment tätig. Natürlich müssen auch wir an unsere Grenzen gehen, aber wir versuchen mit anderen Argumenten zu punkten.« Zum Beispiel benötige man für ihre Pfähle nur einen herkömmlichen Hydraulikbagger, was bei beengten Platzverhältnissen ein großer Vorteil sei. Außerdem erreiche

man höhere Tagesleistungen und Sorge so für eine wirtschaftliche Endabrechnung.

»Während des Bau-Booms der vergangenen Jahre sind außerdem viele Glücksritter auf den Markt gedrängt, die nun mit allen Mitteln ums Überleben kämpfen«, berichtet Körbler. Das sei aber auch ein Ansporn, sich durch Qualität abzuheben – selbst wenn in Österreich noch immer der Preis dominiere. In Skandinavien sei man hier schon weiter, denn Qualität und Nachhaltigkeit würden dort in Ausschreibungen deutlich höher bewertet, so der Keller-Grundbau-Geschäftsführer.



»Der Preiskampf hat sich in den letzten Monaten verschärft. Während des Bau-Booms der vergangenen Jahre sind viele Glücksritter auf den Markt gedrängt, die nun mit allen Mitteln ums Überleben kämpfen.« Andreas Körbler, Geschäftsführer Keller Grundbau.

Intrinsische Nachhaltigkeit

Bis dies auch in Österreich der Fall ist, dürfte es noch ein langer Weg sein. »Tiroler Rohre war einer der ersten Anbieter, der bereits 2017 für seine Produkte Umweltproduktdeklarationen (EPD) erstellt hat. Inzwischen können wir auch für jedes Produkt den CO₂-Fußabdruck (TRM Treibhausgasrechner) über den gesamten Produktionszyklus inklusive Transport berechnen«, so Aumüller. Erste Anfragen zu diesem Service gibt es schon.

Auch bei der Porr beschäftigt man sich im Spezialtiefbau bereits intensiv mit nachhaltigeren Bauverfahren im Bereich Baugrubenverbau und Tiefgründungen. »Wir versuchen bei privaten und öffentlichen Ausschreibungen, sofern möglich, dies umzusetzen und nachhaltigere Alternativen auszuarbeiten und anzubieten, jedoch ist das von vielen Auftraggebern bislang noch nicht sehr gefragt«, so Michael Nowy.

Das fehlende Interesse der Auftraggeber bremst Hersteller und Ausführende jedoch nicht, weiter in die Entwicklung nachhaltigerer Bauverfahren und Produkte zu investieren. Die Ergebnisse reichen inzwischen von CO₂-ärmeren Bohrpfählen über thermisch aktivierte Mixed-in-Place-Wände bis hin zu Bohrgeräten mit alternativen Antrieben. Weitere Forschungsprojekte laufen – man will bereit sein, wenn die Nachfrage kommt. ■



Turbulenzen auf den letzten Metern

Zwei Jahre lang hat die EU Lieferketten-Richtlinie die Gemüter erhitzt. Im Dezember wurde ein Kompromiss erzielt, die notwendige Abstimmung wurde bis Redaktionsschluss aber nicht durchgeführt. Der Bau & Immobilien Report hat mit Lisa Urbas, ESG-Expertin bei PHH Rechtsanwält:innen, über die aktuellen Entwicklungen gesprochen und sie gebeten, die verhandelten Kompromisse zu analysieren.

Hitzig und lange wurde die sogenannte EU Lieferketten-Richtlinie diskutiert. Im Dezember 2023 konnten der Rat und das Europäische Parlament schließlich eine vorläufige Einigung erzielen. Doch kurz vor der geplanten Abstimmung am 9. Februar kam es zur Vollbremsung, es folgte eine Verschiebung auf unbestimmte Zeit. Als wichtigster Treiber hinter dieser Entwicklung gilt Deutschland, aber auch der österreichische Wirtschaftsminister Martin Kocher hat angekündigt, sich enthalten zu wollen. Polemisiert wurde und wird unter anderem gegen die Haftungsbestimmungen. »Es war aber nie vorgesehen, dass ein Unternehmen bedingungslos für sämtliche Fehler von Geschäftspartnern in der Lieferkette haften muss«, erklärt Lisa Urbas, ESG-Spezialistin bei PHH Rechtsanwält*innen. Es müssten insbesondere nachweislich Sorgfaltspflichten verletzt worden sein. Bis Redak-

tionsschluss war noch keine Einigung absehbar, hinter den Kulissen dürfte es aber rund gehen. Sollte es tatsächlich zu Nachverhandlungen kommen, wäre die Richtlinie zumindest für diese Legislaturperiode gestorben.

Die Details

Allgemeines Ziel der Richtlinie ist es, EU-weit einheitliche Standards für Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit zu schaffen. »Im Fokus steht dabei die Verpflichtung großer Unternehmen, Verantwortung für die Einhaltung von Menschenrechten und Umweltstandards zu übernehmen – und zwar nicht nur hinsichtlich der eigenen Geschäftstätigkeit, sondern auch mit Blick auf Tochterunternehmen und Geschäftspartner«, sagt Urbas. Für KMU gilt die Richtlinie dezidiert nicht, aber natürlich wären die Auswirkungen zumindest mittelbar spürbar. »Es ist absehbar, dass

KMU, die als Lieferanten von großen Unternehmen tätig sind, künftig vertraglich zur Einhaltung von Sorgfaltsstandards verpflichtet werden«, so Urbas.

Besonders intensiv – und teils emotional – wurde in den Verhandlungen



ÜBER PHH RECHTSANWÄLT:INNEN

PHH Rechtsanwält:innen ist eine der führenden Anwaltskanzleien für Wirtschaftsrecht in Österreich. Seit ihrer Gründung 2001 ist die Kanzlei stetig gewachsen und wurde international mehrfach ausgezeichnet. Die sieben PHH-Partner und mehr als 50 Mitarbeiter*innen arbeiten in Experten-Clustern, die von M&A über Prozessführung, Bank- und Finanzrecht, Steuerplanung bis hin zu Wirtschaftsstrafrecht reichen. PHH steht für persönliche und kompetente Beratung, Loyalität gegenüber Kunden und kreative Lösungsansätze.

INFOS www.phh.at

Frage der Haftung

Es war nie vorgesehen, dass ein Unternehmen bedingungslos für sämtliche Fehler von Geschäftspartner*innen in der Lieferkette haften muss.



Lieferkette

zum persönlichen und sachlichen Anwendungsbereich der Richtlinie, zu Sanktions- und Haftungsbestimmungen, zu den Sorgfaltspflichten der Unternehmensleitung sowie zu den Klimaschutzbestimmungen diskutiert. Ein Kompromiss zu diesen Themen wurde am 14. Dezember des letzten Jahres erzielt. Einige zentrale Kompromisspunkte und was davon zu halten ist, hat Lisa Urbas für den *Bau & Immobilien Report* analysiert (siehe Kasten unten und nächste Seite).

Was ein Scheitern bedeuten würde

Ein Scheitern der Richtlinie wäre zum jetzigen Zeitpunkt aus mehreren Gesichtspunkten problematisch. »Viele Unternehmen haben bereits erheblichen Aufwand getätigt, um sich auf die Umsetzung der zu erwartenden Sorgfaltspflichten vorzubereiten«, ist Urbas überzeugt. Es sei im Sinne aller Unternehmen, Klarheit darüber zu erlangen, welche Regeln für sie ab wann gelten sollen.

Auch für international agierende Unternehmen ist die Verschiebung der Ab-

stimmung keine gute Nachricht. Sie sehen sich weiterhin mit regional unterschiedlichen Vorgaben und damit einem Splitterwerk an unterschiedlichen Sorgfaltsmaßstäben konfrontiert. Allen voran zu nennen sind hier das deutsche Lieferkettenorgfaltspflichtengesetz, welches mit 1. Jänner 2023 in Kraft getreten ist, sowie das französische Loi relative au devoir de vigilance. Nicht zu missachten sind auch diverse weitere nationalstaatliche Gesetzesinitiativen, die in den einzelnen Mitgliedstaaten in unterschiedlichem Reifegrad vorliegen. Die Richtlinie hätte eine Harmonisierung in die schwierige Gemengelage und mehr Rechtssicherheit bringen sollen. »Eine langfristige Verzögerung oder überhaupt Verhinderung der Schaffung einer EU-weiten Regelung von nachhaltigkeitsbezogenen Sorgfalts-

pflichten würde einem facettenreichen Konglomerat nationalstaatlicher Gesetze den Boden bereiten«, kritisiert Urbas, die auch wirtschaftliche Vorteile in der Richtlinie sieht. Mit der Darstellung und Evaluierung der eigenen Geschäftsbeziehungen und der Bewusstwerdung gegebener Risiken könne letztlich eine Stabilisierung von Lieferketten und eine gesteigerte Resilienz von Unternehmen einhergehen. Ihr Fazit: »Ein Scheitern der Lieferketten-Richtlinie könnte sich durchaus als vertane Chance für die europäische Wirtschaft entpuppen.«



»Viele Unternehmen haben sich bereits mit großem Aufwand auf die Richtlinie vorbereitet«, kritisiert Lisa Urbas, PHH Rechtsanwält:innen, die Verschiebung der Abstimmung über die Richtlinie.



Lieferketten-Richtlinie: Die Kompromisse und ihre Auswirkungen

1

KONFLIKTPUNKT

Anwendungsbereich

ERZIELTE EINIGUNG

Die Sorgfaltspflichten gelten für »große Unternehmen«. Umfasst sind EU-Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten und einem weltweiten Nettoumsatz von über 150 Millionen Euro. Unternehmen aus Drittstaaten sind einbezogen, wenn sie in der EU einen Nettoumsatz von über 150 Millionen Euro erwirtschaften. Über die betroffenen Drittstaatsunternehmen wird eine Liste geführt, die von der Kommission zu veröffentlichen ist. Für Unternehmen aus bestimmten Risikosektoren (z. B. Textilwirtschaft, Landwirtschaft und nunmehr auch Bauwesen) werden die Schwellenwerte voraussichtlich herabgesetzt. Diese Unternehmen fallen damit bereits in den Anwendungsbereich, wenn sie mehr als 250 Beschäftigte und einen Umsatz von mehr als 40 Millionen Euro haben, sofern ein gewisser Mindestumsatz im jeweiligen Risikosektor erwirtschaftet wurde.

Der Finanzsektor wird vom Anwendungsbereich der Richtlinie vorerst ausgenommen.

KOMMENTAR PHH

Mit der Forderung niedrigerer Schwellenwerte unabhängig von gewissen Risikofaktoren konnte sich das EU-Parlament letztlich nicht durchsetzen.

Stark umkämpft war die Frage, ob und inwieweit die Finanzbranche in den Kreis der Verpflichteten einbezogen werden soll. Der letztlich erzielte Kompromiss spart diesen Sektor vorerst aus (eine spätere Überprüfung dieser Ausnahme soll bereits jetzt vorgesehen werden). Im Gegenzug soll nun aber dem Vernehmen nach die Baubranche als Risikosektor, für den geringere Schwellenwerte gelten, aufgenommen werden. Gar nie in Frage stand, dass KMU nicht direkte Normadressaten der Lieferketten-Richtlinie sind. Nichtsdestotrotz bleiben auch KMU nicht unberührt von den neuen Pflichten: Große Unternehmen haben im Rahmen ihrer Sorgfaltspflichten auch nachteilige Auswirkungen auf Umwelt und Menschenrechte zu beachten, die sich im Zusammenhang mit den Tätigkeiten ihrer Geschäftspartner tatsächlich oder auch nur potenziell ergeben. Insbesondere über vertragliche Kaskadierungen und die Bindung an Verhaltenskodizes wird so in der Praxis auch KMU eine gewisse Eingliederung in das Regime der neuen Sorgfaltspflichten nicht gänzlich erspart bleiben.



2

KONFLIKTPUNKT

Schutzbereich der Sorgfaltspflichten

ERZIELTE EINIGUNG

Zentraler Kern der Richtlinie ist die Verpflichtung von Unternehmen, tatsächliche sowie potenzielle negative Auswirkungen auf die Umwelt und die Menschenrechte zu ermitteln, zu vermeiden, abzuschwächen und zu beheben bzw. ihr Ausmaß zu minimieren. Diese Sorgfaltspflichten erstrecken sich auch auf Tätigkeiten von Tochterunternehmen und Geschäftspartnern in der Aktivitätskette.

Der Richtlinienentwurf verweist zur Definition von »nachteiligen Auswirkungen auf die Menschenrechte« und »nachteiligen Auswirkungen auf die Umwelt« jeweils auf bestimmte im Anhang aufgelistete Pflichten und Verbote. Nach dem im Dezember gefundenen Kompromiss wird die Liste im Hinblick auf »nachteilige Auswirkungen auf die Menschenrechte« konkretisiert und ergänzt. Auch die spätere Ergänzung durch delegierte Rechtsakte wird durch Aufnahme einer Öffnungsklausel ermöglicht.

Im Hinblick auf die Bestimmung der »nachteiligen Auswirkungen auf die Umwelt« wurde nunmehr insofern eine Konkretisierung vorgenommen, als es sich um messbare Umweltschädigungen wie schädliche Bodenveränderungen, Wasser- oder Luftverschmutzung, schädliche Emissionen, übermäßigen Wasserverbrauch oder andere Auswirkungen auf natürliche Ressourcen handeln muss.

KOMMENTAR PHH

Unternehmen müssen nicht nur direkte Geschäftspartner in ihre Sorgfaltspflichten einbeziehen. Umfasst sind vielmehr auch weiter vorgelagerte Geschäftspartner. Das würde etwa nicht nur den eigenen Lieferanten eines konkreten Produkts einbeziehen, sondern auch die Produzenten der für das jeweilige Produkt verwendeten Rohstoffe und Einzelteile. Aber auch die Tätigkeiten bestimmter nachgelagerter Geschäftspartner, etwa in den Bereichen Vertrieb oder Recycling, sind im Rahmen der Sorgfaltspflichten von Unternehmen zu berücksichtigen.

Die Aktivitätsketten von Unternehmen sind in aller Regel sehr vielfältig und komplex. Es wird unumgänglich für Unternehmen sein, ihre mittelbaren und unmittelbaren Geschäftsbeziehungen zu überblicken, um Risiken überhaupt ermitteln zu können. Hierfür sind die notwendigen unternehmensinternen Strukturen zu schaffen und allenfalls notwendige externe Hilfestellungen in Anspruch zu nehmen (sei es durch konkrete Softwaretools, Handreichungen von Interessenvertretungen und anderen Einrichtungen oder Beiziehung professioneller Berater).

Auch ein funktionierender Austausch mit diversen Stakeholdern wird ganz maßgeblich sein, um den Sorgfaltspflichten letztlich gerecht werden zu können. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch das laut der Richtlinie von Unternehmen einzurichtende Beschwerdeverfahren.

3

KONFLIKTPUNKT

Haftung

ERZIELTE EINIGUNG

Personen, die von negativen Auswirkungen auf die Umwelt oder die Menschenrechte betroffen sind, können dagegen innerhalb von fünf Jahren zivilrechtlich vorgehen und eine Haftung des zur Sorgfalt verpflichteten Unternehmens beanspruchen. Dasselbe gilt für Gewerkschaften und Organisationen der Zivilgesellschaft.

Eine Einigung wurde in diesem Zusammenhang auch hinsichtlich der Grenzen für die Offenlegung von Beweismitteln, Unterlassungsmaßnahmen und Verfahrenskosten für Klägerinnen und Kläger erzielt.

KOMMENTAR PHH

Zur konkreten Ausgestaltung und zum Umfang der zivilrechtlichen Haftung wurden von Kommission, Rat und Parlament unterschiedliche Varianten ins Treffen geführt. Wie genau die Haftung letztlich in der Richtlinie geregelt sein wird, ist aus den vorhandenen Informationen aktuell noch nicht ablesbar.

4

KONFLIKTPUNKT

Sanktionen

ERZIELTE EINIGUNG

Die Richtlinie sieht verschiedene Sanktionen vor, die im Fall eines Verstoßes von der Aufsichtsbehörde verhängt werden können. Dazu gehören auch Geldstrafen, die sich am erzielten Umsatz des jeweiligen Unternehmens orientieren und bis zu fünf Prozent des weltweiten Nettoumsatzes betragen können. Explizit vorgesehen ist auch die Möglichkeit, die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen an die Einhaltung der Lieferketten-Richtlinie zu knüpfen. Letztlich hat auch dieses Mittel gewissermaßen Sanktionscharakter.

KOMMENTAR PHH

Die Sanktionen werden so ausgestaltet, dass sie für Unternehmen ein durchaus empfindliches Ausmaß annehmen können. Da KMU nicht vom persönlichen Anwendungsbereich der Richtlinie erfasst sind, sind sie den genannten Sanktionen nicht unterworfen. Auch KMU können aber insofern faktisch »sanktioniert« werden, als große Unternehmen die Geschäftsbeziehung zu ihnen beenden müssen, wenn sie nachteilige Auswirkungen auf Umwelt oder Menschenrechte ermitteln und keinen anderen Weg finden, Abhilfe zu schaffen. Die Beendigung der Geschäftsbeziehung ist allerdings Ultima Ratio.

CAT KOMPAKTRADLADER 906

ZEPPELIN® CAT®

KOMPAKT, LEISTUNGSSTARK, VIELSEITIG

Der neue Cat Kompaktraktor 906 bietet eine einfache, intuitive Steuerung, zahlreiche Optionen und eine rundum bessere Fahrleistung. Ein einziger Joystick für alle Funktionen hilft dem Fahrer, den Arbeitsbereich im Blick zu halten, während gleichzeitig die Bedienung hydromechanischer Anbaugeräte leicht von der Hand gehen – auch dank der modernen, druckkompensierten Elektrohydraulik. Der Cat-Motor C2.8 sorgt mit seinem neuen Antriebsstrang für höhere Fahrgeschwindigkeiten. Die optimierte Z-Kinematik bietet eine großartige Leistung und Flexibilität, sodass der Cat 906 für viele Einsatzanwendungen geeignet ist.

Live zu Entdecken auf der
MAWEV SHOW 2024

Im VAZ St. Pölten, Stand A120

10.-13. April 2024



zeppelin-cat.at

»Nicht zu schnell wachsen«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht der für Bahnbau zuständige Swietelsky-Vorstand Peter Gal über ein Großprojekt in Deutschland, das Swietelsky entgegen aller Usancen in Eigenregie abgewickelt hat, über die Gefahren eines zu schnellen Wachstums und warum BIM im Bahnbau in der Errichtung weniger wichtig ist als im Bestand.

TEXT | Bernd Affenzeller



BIM wird in Zukunft auch im Bahnbau eine wichtige Rolle spielen, aber mit einem anderen Anwendungsfall als im Hochbau«, sagt Peter Gal und denkt dabei an die Inventarisierung des Bestands.

➔ *Swietelsky hat als Einzelunternehmen die 85 km lange Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Kassel und Fulda saniert, was eher ungewöhnlich ist. Was sind die größten Herausforderungen, wenn man so ein Projekt in Eigenregie angeht?*

Peter Gal: Die größte Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Bauzeit. Deshalb schließen sich bei solchen Projekten auch meist mehrere Unternehmen zusammen, um die Kapazitäten aufzubringen. Wir haben lange überlegt, alles durchgerechnet und dann festgestellt, dass wir es auch alleine schaffen können.

Wir hatten bei der Angebotslegung aber schon den einen oder anderen Subunternehmer in der Hinterhand, um Kapazitätsspitzen abdecken zu können. Und davon gab es genug, wir hatten teilweise gleichzeitig sechs bis sieben Bauspitzen am Tag.

➔ *Wie war die Reaktion der Deutschen Bahn? Ein Einzelbieter ist ja auch für den Auftraggeber ungewöhnlich.*

Gal: Das stimmt, aber man hat uns das aufgrund der Vergangenheit zuge-
traut. Das Projekt war sowohl für die DB als auch uns ein Leuchtturmprojekt. Da will man Probleme möglichst vermeiden. Trotz des Schlechtwettereinbruchs Anfang Dezember konnten wir termingerecht übergeben. Ich nehme also an, dass sich die DB in ihrer Entscheidung bestätigt fühlt.

➔ *Bei diesem Projekt waren Swietelsky-Teams aus drei Ländern im Einsatz. Wie schwierig war die Koordination der internationalen Teams?*

Gal: Wir sind da prinzipiell schon sehr gut eingespielt, es hatte jedes Länder-Team seine eigenen Tasks.

➔ *Eine hausinterne ARGE also?*

Gal: Formalrechtlich natürlich nicht, aber ja, man kann das schon so sehen (*lacht*). Der Vorteil ist, Gleise sind überall gleich, kommen oft sogar aus demselben Werk. Auch der Austausch ist derselbe. Was anders ist, sind die Dokumentationsanforderungen in den einzelnen Ländern. Das musste dann in den ersten Fällen nachgeliefert werden, weil die holländischen Trupps nach holländischen Regeln dokumentiert haben und nicht nach deutschen. Das war ein Lernprozess, den wir sehr schnell gemeistert haben.

➔ *Der Bahnbau ist eine hochspezialisierte Sparte. Wie schwierig ist es, die richtigen Mitarbeiter zu finden?*

Gal: In Österreich ist es aktuell sehr schwer. In der Vergangenheit ist es uns gut gelungen, Mitarbeiter aus dem Land-

Swietelsky Bahnbau Bauhof – Daten & Fakten



Nutzfläche gesamt	230.000 m ²
Hallen	5
Hallenfläche	27.500 m ²
Verlegte Gleise	17.690 m
Anzahl Weichen	71
Personal	ca. 100 Personen

maschinensektor abzuwerben. Aber auch dort gehen die Lehrlingszahlen zurück. Die Lehrlingsausbildung ist auch unsere große Herausforderung, weil wir Lehrlinge unter 18 nicht aufs Gleis bringen dürfen. Wir können zwar Mechaniker ausbilden, aber keine Maschinisten, die dann im Feld arbeiten.

☞ *Im Tiefbau spielt BIM oft noch eine untergeordnete Rolle. Gilt das auch für den Bahnbau?*

Gal: Im echten Gleisbau spielt BIM noch so gut wie keine Rolle. Wenn wir den Begriff aber weiter fassen, in Richtung Bahnbau und Infrastrukturbau, dann wird es spannender. Wenn Brücken, Durchlässe oder der Bahnhof dazukommen, ist auch BIM im Spiel. Wir haben selbst am Flughafen Riga ein 100%-BIM-Projekt. Da geht es vor allem um den Bau einer Brücke, eines Damms und eines neuen Flughafengebäudes. Der sieben Kilometer lange Gleiskörper ist da eher ein Nebenprodukt.

Ansonsten ist es wie überall im Tiefbau. Wir arbeiten nicht auf einer flachen Ebene, deshalb kommt es in der Vermessung und der Digitalisierung der Vermessung zu Erschwernissen. Das Modell müsste gekrümmt sein, auch wenn das mit dem freien Auge nicht erkennbar ist.

Der Mehrwert von BIM ist geringer als im Hochbau. Deshalb haben sich meines Wissens auch noch kaum Softwarehersteller der Thematik BIM im Gleisbau angenommen.

☞ *Wird sich das aus Ihrer Sicht in Zukunft ändern?*

Gal: Ja, davon gehe ich aus. Weil die



Experten sprechen von einem Investitionsrückstau von 100 Milliarden und mehr.

großen Eisenbahninfrastrukturunternehmen mit der Inventarisierung des Bestands eine riesige Herausforderung haben. Die ÖBB sind hier sehr gut aufgestellt, es gibt eine hervorragende Datenbank und man weiß über den Zustand jedes Gleismeters Bescheid. Wenn man heute eine Bestandsaufnahme macht, ist es durchaus sinnvoll, die gewonnenen Daten in Modellen zu verankern und mittels KI auch zur präventiven Wartung zu verwenden. BIM wird also sehr wohl eine Rolle spielen, aber mit einem anderen Anwendungsfall als im Hochbau.

☞ *Also vor allem im Bereich der Dokumentation?*

Gal: Genau, unsere Maschinen dokumentieren alles, was sie gemacht haben. Damit schafft man ein transparentes Abrechnungssystem. Das funktioniert bei Teilleistungen zum Teil schon jetzt sehr gut, etwa wenn man mit einer Stopfmachine über das Gleis fährt. Bei Komplettprojekten wie Kassel-Fulda noch nicht, weil die Daten aus den einzelnen Leistungen noch nicht in einem gemeinsamen Datenmodell zusammengeführt werden können. Aber gerade dort wäre das Potenzial groß, wenn dem Auftraggeber ein wöchentlicher Report übergeben wird.

Und auch der Auftragnehmer hätte

damit seinen tatsächlichen Baufortschritt immer im Blick. Das wäre der nächste große Schritt, daran arbeiten wir sehr intensiv.

☞ *Wie wird der Bahnbau in fünf oder zehn Jahren aussehen?*

Gal: Der Bahnbau ist etwas sehr langfristiges. Die Entwicklung einer neuen Maschine dauert Jahre, inklusive der Praxiseinführung und Probephase kann ein Jahrzehnt vergehen.

☞ *In dieser Zeit kann sich aber auch der Bedarf ändern?*

Gal: Ja, denn der Bahnbau ist nicht schnelllebig. Der letzte echte Quantensprung war vor 50 Jahren der mechanisierte Gleisbau, weg von 100-Mann-Trupps hin zum Maschineneinsatz. Seither geht es um Verfeinerungen, Beschleunigung und eine Teilautomatisierung der Prozesse.

☞ *Was werden Ihre größten Herausforderungen 2024 sein?*

Gal: Die DB plant unglaubliche Vergabemengen. Experten sprechen von einem Investitionsrückstau von 100 Milliarden und mehr. Das zu bedienen, ohne die anderen Bestandsmärkte zu vernachlässigen, wird nicht einfach. Es kann auch nicht sein, dass die Politik den Bauunternehmen den schwarzen Peter zuschiebt, denn in den letzten Jahren ging es für uns eher ums Überleben.

Die Kapazitäten können aber nicht über Nacht vervielfacht werden. Da gilt es, das richtige Maß zu finden und nicht zu schnell zu wachsen. Wir dürfen beim Hochfahren keine Fehler machen. ■

Grenzenlos

Metalle finden sich in historischen Gebäuden ebenso wie in zeitgenössischer Architektur. Upcycling bzw. die Um- und Weiternutzung von Bestand sind effiziente und zukunftsgerichtete Strategien.

TEXT | Karin Legat

Gebäude werden vor allem für Wohnen, Arbeiten und Bildung geplant und gebaut. Kommt es zu einem Nutzungswechsel und neuen Anforderungen an das Gebäude wie z. B. im Zuge von Nachverdichtung wegen höherem Platzbedarf mit höheren statischen Anforderungen, führt dies in der Regel zu einem Abbruch. Dass die Grundstruktur weiterverwendet wird, ist daher eine Anforderung an das Bauen der Zukunft. »Gebäude müssen so realisiert werden, dass das Grundgerippe bei Umnutzung wiederverwendet werden kann. Sie dürften nicht länger nur für kurze Zeiträume erstellt und dann abgerissen werden«, fordert Anton Resch, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden



Kosten

RECYCLING Sekundärrohstoffe überzeugen ökologisch wie ökonomisch. Zur Erzeugung von Sekundäraluminium aus recyceltem Material werden etwa nur ca. fünf Prozent der für die Primärproduktion aufgewendeten Energie benötigt. Der wirtschaftliche Vorteil von Sekundärmetallen (in EUR):

Tonne Eisen/Stahl	roh 760 – sekundär 200
Tonne Aluminium	roh 2.060 – sekundär 1.000
Tonne Zink	roh 2.224 – sekundär 1.500



Der flächendeckende Einsatz von materiellen Gebäudepässen kann zu einem Rohstoffkataster führen, der über materielle und zeitliche Verfügbarkeit von am Bau benötigten Rohstoffen informiert.

AMFT. Eine Wende in der Architektur erkennt bereits Georg Matzner, Geschäftsführer des Österreichischen Stahlbauverbands und Referent für Nachhaltigkeit im Fachverband Metalltechnische Industrie. »Das Bewusstsein, was das Material kann, auch im Sinne von Nachhaltigkeit und Recycling nimmt zu.« Betonieren als einzige Bauform werde nicht mehr zugelassen. Es wird genauer gefragt: Was brauche ich, welchen Nutzen muss ich schaffen und wie kann ich ihn am besten erreichen? Hier erweist sich zunehmend der Metallbau als Lösung. Bauen mit z. B. Stahl sei zwar anspruchsvoller, aber es hat seine Meriten. Vor allem die junge Generation erkenne das. »Es ist allerdings nicht davon auszugehen, dass das Bauwesen komplett auf Metall umgestellt wird. Das ist nicht realistisch, denn das Volumen gibt es nicht. Stahl ist ein wichtiger Bestandteil, aber wir lösen damit nicht alle baulichen Anforderungen, die es notwendigerweise gibt. Es braucht das richtige Material an der richtigen Stelle«, fordert Matzner. Stahl ist vor allem ein Industriethema, ge-

fragt im infrastrukturellen Bereich und besonders dort, wo große Spannweiten erforderlich sind. In der Sekundärkonstruktion erkennt Univ.-Prof. Iva Kovacic, Leiterin des Instituts für Hoch- und Industriebau an der TU Wien, ein Plus im Bereich TGA. »Die technische Gebäudeausrüstung nimmt zu, Bauwerke bestehen aus immer mehr Komponenten.«

Denkmodell Bauen

»Es braucht andere Argumente im Bauen als nur einfach und schnell«, betont

Georg Matzner. Mit Stahl kann zum Beispiel die Deckenhöhe reduziert werden. »Das geht mit Holz nicht, auch nicht mit Beton in der klassischen Form.« Wenn stützenfrei und mit niedrigeren Deckenhöhen gebaut wird, erhöht sich zudem die Nett Nutzfläche im Geschosßbau deutlich. Durch die großen Spannweiten und die geringe Anzahl erforderlicher Stützen kann diese im Vergleich zu anderen Bauvarianten im Hochbau bei gleicher Bruttonutzfläche um bis zu sieben Prozent wachsen. Bei gleicher Tragfähigkeit sei eine Stahlkonstruktion auch wesentlich leichter als herkömmliche Bauweisen.



Während das Recycling von Stahlbauteilen bereits gut funktioniert, steht das Wiederverwenden von Tragstrukturen erst am Anfang.



Metallbau



Das Projekt IKEA Wien Westbahnhof präsentiert sich als Vorreiter in Sachen Metallbau kombiniert mit Nachhaltigkeit. In die Stahl-Dachkonstruktion wurde zusätzlich Photovoltaik integriert.

Ähnlich sieht das Anton Resch: »Wenn man mehr mit Metall baut, muss man allerdings etwas von der traditionellen Bauweise abweichen. Es geht nicht nur darum, neu zu gestalten und neu zu designen, es gilt, Themen wie z. B. die Kreislauffähigkeit einzubeziehen.« Auch hier besticht Metall, denn kein anderer Baustoff lässt sich mit so hoher Quote recyceln bzw. wiederverwenden, nämlich bis zu 99 Prozent. In der Erzeugung braucht es einen Paradigmenwechsel. Ziel ist eine CO₂-neutrale Stahlerzeugung bis 2050 durch den Einsatz neuer Technologien und die bessere Ausschöpfung bestehender Potenziale. Dieses Denken beginnt sich erst langsam zu etablieren.

Gebäudetransparenz

Es muss klargestellt sein, welches Material wo verbaut ist. In Deutschland wird neben dem Energieausweis bereits ein Gebäudepass bereitgestellt. Der Gebäudepass der DGNB schafft eine Informationsgrundlage für alle Phasen im Lebenszyklus eines Bauwerks und leistet einen wichtigen Beitrag zur Transparenz über die verbauten Materialien, die Treibhausgasemissionen von Gebäuden sowie deren Kreislauffähigkeit. Univ.-Prof. Peter Bauer, Geschäftsführer von werkraum ingenieure und tätig am Institut für Tragwerksplanung der TU Wien, fordert, dass sich staatliche Institutionen um den Datenbestand kümmern, sodass dieser – am besten Open Source – zur Verfügung steht. Es sei natürlich mühsam, diese Daten zu



erheben. »Allerdings haben alle Architekten, Planer, Bauherren, ... Gebäudedaten, z. B. Mauerwerksgutachten, Bodenbefunde und Fundamenterhebungen. Diese liegen in den einzelnen Büros herum. Es wäre sehr von Vorteil, wenn man das in ein zentrales Informationsregister einträgt, daraus dann aber auch wiederum Daten entnehmen kann.« Wird keine zentrale Ablage eingerichtet, besteht laut Bauer die große Gefahr, dass Daten nicht oder nur mit sehr großem Aufwand in andere Datenbanken eingepflegt werden können, wie man das bei BIM gesehen hat, wo die Kompatibilität der Datenformate unterschiedlicher Anbieter sehr zu wünschen überlässt. Zum digitalen Gebäudepass sieht er keine Alternative. In Österreich ist dieser allerdings noch nicht in Schwung gekom-

men. Laut Iva Kovacic fehlt es an Standardisierung und Institutionalisierung. Es gebe aber sehr viele Ansätze. Hans Daxbeck, geschäftsführender Obmann der Ressourcen Management Agentur, berichtet etwa vom Urban Mining Kataster, der vor einigen Jahren entwickelt und in Graz Eggenberg getestet wurde. Der Kataster gibt einen groben Überblick über die materielle und stoffliche Zusammensetzung des anthropogenen Lagers bestehend aus Infrastruktur und Gebäuden. Mit Hilfe von Modellen kann das bestehende Lager abgebildet werden, für den Neubau braucht



Nachhaltiges Bauen bedeutet eine Abkehr von kurzen Gebäudenutzungen hin zu langen Nutzungs- und Lebensdauern, wofür Metall bestens geeignet ist. »Es geht nicht länger nur darum, neu zu gestalten und neu zu designen«, betont Anton Resch, AMFT.



Aufholbedarf

In den digitalen Gebäudepässen ist Metall am Schluss gereiht. »Das ist die sogenannte Bilanzgrenze 5«, kritisiert Thomas Romm. »Es gibt keine Kabelverlege-Pläne, die in 3D auswertbar wä-

ren. Da gibt es noch viel zu tun. Wir versuchen gerade, über unsere eigenen Benchmarks die digitale Dimension und die Rückbauerfahrungen zusammenzubringen.«

Primus inter pares

Metall ist der einzige wirklich konsequent kreislauffähige Werkstoff.

Metallbau

es andere Methoden. »Es sei dringend an der Zeit, eine Methode zu etablieren, um abschätzen zu können, welche Materialien und Stoffe sich in der Infrastruktur befinden«, fordert Daxbeck. Know-how sei vorhanden, taugliche Methoden ebenfalls, offen ist die Art und Weise Umsetzung.

Metall im Kreislauf

»Metall ist schon lange der einzige wirklich kreislaufwirtschaftliche Werkstoff, er kann konsequent über Jahrzehnte im Kreis geführt werden«, betont Thomas Romm, Geschäftsführer von forschen planen bauen und Gründer von Baukarussell. Selbst wenn man Träger als solche nicht mehr verwenden kann oder will, haben sie weiter Wert, denn man kann sie einschmelzen. »Das ergibt eine wesentlich bessere CO₂-Bilanz als beim Primärprozess, wobei die Technologien laufend



Die Grundstruktur weiter zu verwenden, ist eine der zentralen Anforderungen an das Bauen der Zukunft.

optimiert werden«, ergänzt Peter Bauer. Erste Konzepte zum Wasserstoffreduktionsverfahren werden in Europa bereits umgesetzt. Durch den Green Deal, die Europäische Gebäuderichtlinie sowie die EU-Taxonomie-Verordnung müssen Kreislaufwirtschaftsprodukte vermehrt zum Einsatz kommen. Dazu berichtet Iva Kovacic vom Forschungsprojekt BIM-stocks der TU Wien. »Altmetallrückflüsse aus verschiedenen Gebäuden können typisiert werden und es entsteht ein besseres Bild der verfügbaren Stahlsorten je nach Gebäudetypus und Gebäudenutzung. Man schafft digitale Workflows, um die

Baustoffe durch den Lebenszyklus zu verfolgen.« Damit wird erkennbar, wo, in welcher Menge und in welchem Zustand das Material in Gebäuden verankert ist und es kann in ein Second Life überführt werden. Um die Realität gut abzubilden, würden allerdings 100 Use Cases benötigt, bisher wurden erst zehn Gebäude erfasst. »Wir wollen eine Plattform schaffen, die Eigentümern, Planern usw. ermöglicht, ihre Gebäude zu dokumentieren. Das ist eine große Herausforderung«, betont Kovacic und hofft, dass sich Interessierte bei ihrem Institut melden und ihre Projekte zur Verfügung stellen. ■



Österreichischer Metallbautag 2024

„Gestalten wir Morgen“

4. und 5. April 2024
Aigen im Ennstal
IMLAUER Hotel Schloss Pichlarn
www.metallbautag.at

Neuausrichtung AFI

Anfang des Jahres hat der Vorstand des Aluminium-Fenster-Instituts (AFI) die strategische Ausrichtung der Gemeinschaftsmarke »Alu-Fenster« geschärft.



⌈ Beirat Anton Resch, Geschäftsführer Harald Greger, Obmann-Stv. Wilhelm Pichler und Obmann Thomas Sattler haben sich intensiv Gedanken über die Neuausrichtung des AFI gemacht.

ALUMINIUM Ziel der Neuausrichtung des AFI ist es, Aluminium in der (Bau-)Öffentlichkeit in Bezug auf Ökologie- und Kreislaufwirtschaftsthemen »realitätsbezogen, neutral und imagefördernd darzustellen«. Die Dienstleistungen des AFI richten sich dabei an drei Zielgruppen.

Metallbau- und Oberflächen-Betriebe sowie Aluminium-Profil-Systemanbieter bietet das AFI Lizenzen zum Führen der Gemeinschaftsmarke »Alu-Fenster« sowie Aluminium-Kampagnen und -Events. Damit soll u. a. der Bekanntheitsgrad der Unternehmen gesteigert und die Auftragsakquise erleichtert werden.

Unternehmen, die im Metallbau als Zulieferbetriebe und sonstige Geschäftspartner tätig sind, können eine AFI-Fördermitgliedschaft abschließen. Dies ermöglicht die Nutzung eines AFI-Sonderlogos für Förderer, mit dem der hohe Bekanntheitsgrad der Marke »Alu-Fenster« genutzt werden kann, und erlaubt die Präsenz bei Events und Konferenzen.

Für alle Kooperationspartner werden individuelle Konzepte in den Bereichen Architektur, Bauherrenschaft, Generalunternehmer, Entwickler, Bauingenieure, Zertifizierung, Medien, Gebietskörperschaften und Organisationen erarbeitet.



⌈ Der neue Showroom von Alukönigstahl: Auf über 400 m² lässt sich das vielseitige Produktsortiment hautnah erleben.

Geschenk zum Jubiläum

160 Jahre Unternehmensgeschichte und 66 Jahre Partnerschaft mit Schüco feiert Alukönigstahl mit einem neuen Showroom in Wien.

TRADITION 1864 wurde Alukönigstahl im niederösterreichischen Retz als Handwerksbetrieb für Schlosser- und Schmiedearbeiten gegründet. Heute ist das Unternehmen laut eigenen Angaben einer der umsatzstärksten Anbieter für System-Gesamtlösungen hochwertiger Aluminium- und Stahlssysteme. Seit 1958 pflegt man eine enge Zusammenarbeit mit dem deutschen Weltmarktführer für Aluminiumsysteme, Schüco. Zum zehnten Geburtstag beschenkte sich das Unternehmen selbst mit einem großzügigen Showroom in der Unternehmenszentrale. Zur Eröffnung des neuen Showrooms ist auch die Schü-

co-Geschäftsführung angereist. »Die Erfolgsgeschichten von Alukönigstahl und Schüco sind innig miteinander verbunden«, bestätigte Alukönigstahl-CEO Philip König. Der neue Showroom soll nicht nur ein Ausstellungsraum sein, sondern vielmehr eine Erlebniswelt, in der sich Kund*innen und Interessent*innen inspirieren lassen können. Auf über 400 m² und zwei Ebenen lässt sich die herausragende Qualität und das visionäre Design der Produkte hautnah erleben. Die ausgestellten Produkte und Lösungen bieten tiefe Einblicke in das vielseitige Produktsortiment.



Gemeinnützige Miete oder Eigentum

In seinem »Österreichplan« hat sich Bundeskanzler Karl Nehammer für eine deutliche Erhöhung der Eigentumsquote von derzeit 48 % auf 60 % ausgesprochen. Um dieses Ziel zu erreichen, sollen etwa gemeinnützige Wohnungen von ihren Mieter*innen um einen Kaufpreis erworben werden können, der sich an den bloßen Erriichtungskosten orientiert und nicht am Verkehrswert, sofern sie für einen gewissen Zeitraum selbst genutzt werden. Der Bau & Immobilien Report hat den Bautensprecher der ÖVP, Johann Singer, und Wolfgang Amann vom Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen um ihre Sicht der Dinge gebeten.



Attraktive Mietkaufmodelle



Johann Singer
ÖVP-Bereichssprecher für
Wohnen und Bauen

PRO »ÖVP-Bundesparteiohmann und Bundeskanzler Karl Nehammer hat in seinem »Österreichplan« auch das Thema Eigentum bzw. Eigentumserwerb zu einer wesentlichen Zielsetzung bis 2030 gemacht. Es ist gerade für jüngere Menschen wichtig, dass sie die Möglichkeit haben, sich durch ihre Arbeit auch etwas zu schaffen. Ein Weg dorthin liegt für uns dabei in einem Modell für eine »rechte« Kaufmiete, die es zu schaffen gilt. Im Endausbau sollen gemeinnützige Wohnungen dann zu einem Preis erwerbbar sein, der auch für junge Familien finanzierbar ist. Voraussetzung für einen solchen Kauf soll die Selbstnutzung der Immobilie über einen festgelegten Zeitraum sein, um Spekulationen vorzubeugen. Generell gilt für uns: Mietkaufmodelle sollen attraktiver und verstärkt angeboten werden. Das ist ein wichtiger Bestandteil unserer Eigentumsoffensive bis 2030, mit der die Eigentumsquote von 48 auf 60 Prozent steigen soll. Weitere Eckpfeiler bilden die Einführung eines staatlich besicherten Wohnbaukredits auf das erste Eigenheim, die Abschaffung aller Steuern und Gebühren auf dieses (mit einem Deckelungsbetrag von einer Million Euro Gesamtkosten) oder ein Zinsabsetzbetrag für Wohnbaukredite. Es ist uns ein Anliegen, dass möglichst viele Menschen eine realistische Perspektive zur Schaffung von Eigentum haben, dafür stehen wir als Volkspartei.«



Abverkauf gemeinnütziger Mietwohnungen



Wolfgang Amann
Institut für Immobilien,
Bauen und Wohnen

CONTRA »Wohnungseigentum hat viele Vorteile, nicht nur für die glücklichen Besitzer*innen, sondern auch volkswirtschaftlich. Zu vermögensorientierter Wohlfahrtspolitik, gibt es tausend Studien. Besonders groß sind die Vorteile, wenn es gelingt, junge Haushalte ins Eigentum zu bringen. Eine solche Politik wurde auch in Österreich lange Zeit betrieben. Und mit gefördertem Direkt Eigentum und der Kaufoption auf bestimmte geförderte Mietwohnungen spielt das auch heute noch eine große Rolle. Da schmerzt es natürlich, dass die Eigentumsquote dennoch sinkt, als ob dies ein Naturgesetz wäre. Der Vorschlag ist dennoch abwegig, da gemeinnützige Bauvereinigungen ja bekanntermaßen keine Staatsbetriebe sind und nicht willkürlich in ihre Eigentumsrechte eingegriffen werden kann. Machbar wäre eine solche Neuausrichtung allenfalls in Bezug auf zukünftig neu errichtete Wohnungen. Aber das international hoch gelobte österreichische Modell der Wohnungsgemeinnützigkeit beruht auf der wirtschaftlichen Stärke dieser Unternehmen, während sie dennoch Mieten und Eigentum unter Marktniveau bieten. Es spricht viel für stärkere Anreize zu mehr leistbarem Eigentum, etwa durch effizientere Fördermodelle für Direkt Eigentum oder Fixpreise für Kaufoptionswohnungen bei Mietvertragsantritt. Das Verschern von Sozialwohnungen in Gunstlagen ist demgegenüber ein entbehrlicher Vorstoß.«

Wegweiser durch den Förderdschungel

Mit 1.1.2024 hat der Bund die Sanierungsförderung deutlich erhöht. Doch die Kritik der Branche will nicht verstummen. Zu kompliziert, zu unübersichtlich seien die Fördermöglichkeiten. Immer noch fehle der One-Stop-Shop. Der Report bietet einen Überblick, was von Bund und Ländern zu holen ist.

TEXT | Bernd Affenzeller

Die thermische Gebäudesanierung in Österreich stagniert laut dem Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen seit 2015 bei rund 1,5 % (der *Report* berichtete). Baustoffhersteller Bauplan wollte wissen, warum das so ist, und hat im Herbst des letzten Jahres das Marktforschungsinstitut marketmind beauftragt, die Einstellungen, Meinungen und Motive bei Ein- und Zweifamilienhausbesitzer*innen in Österreich rund um das Thema Gebäudesanierung zu untersuchen. Dabei zeigt sich, dass knapp ein Viertel (24 %) der Hausbesitzer*innen plant, in den kommenden fünf Jahren in eine Photovoltaikanlage zu investieren und knapp ein Fünftel (19 %) in die Sanierung der Außenfassade. Hauptmotive sind eine Senkung des Energieverbrauchs und damit der Kosten. Apropos Kosten: 72 % empfinden Förderungen beim Thema Sanierung als (sehr) wichtig, jedoch geben nur rund 30 % an, über die Fördermöglichkeiten in Österreich Bescheid zu wissen. Bemängelt wurde auch die zum Erhebungszeitraum laut Befragten zu geringe Dotierung der Förderung. Aber mit Jahresbeginn hat sich einiges getan, noch nie wurde die thermische Gebäudesanierung so stark gefördert wie jetzt. Die Förderhöhe des Bundes für die thermische Sanierung von Gebäuden wurde per 1.1.2024 für Einfamilien-, Zweifamilien- und Reihenhäuser von bisher 14.000 Euro auf maximal 42.000 Euro verdreifacht. Auch im mehrgeschossigen Wohnbau kamen neue Förderungen dazu und bisherige Förderungen wurden ebenfalls verdreifacht (siehe Tabelle). Parallel bieten auch die Bundesländer weitere attraktive Förderungen, die sich mit der Bundesförderung kombinieren lassen. Der *Report* zeigt, was in den Ländern in welcher Höhe gefördert wird.

Burgenland

Die Förderung von Sanierungsmaßnahmen erfolgt im Burgenland immer in Form eines Darlehens mit einer Laufzeit von 30 Jahren und mit 0,9 % jährlicher Fixverzinsung. Bei Einzelbauteilsanierungen werden 30 % der anerkannten Kosten gefördert, höchstes aber 40.000 Euro. Bei energetischen Sanierungen werden 50 % der Kosten gefördert (max. 45.000 Euro), wenn der Heizwärmebedarf des bestehenden Objektes nach Abschluss der durchgeführten Sanierungsmaßnahmen um mindestens 40 % verbessert wird. Bei umfassenden Sanierungen können bis zu 80 % der Kosten (max. 80.000 Euro) gefördert werden, wenn die erforderliche Energiekennzahl um 50 % unterschritten wird. Wird die Energiekennzahl nur erreicht gibt es 60 % (max. 60.000 Euro).

Bereitschaft vorhanden

19 Prozent der Hausbesitzer*innen planen, in den nächsten fünf Jahren in die Sanierung der Fassade zu investieren.

Sanierung

Sanierungsbonus des Bundes:

Die aktuellen Fördersätze für mehrgeschoßigen Wohnbau und Reihenhausanlagen seit 1.1.2024

Förderungsfähige Maßnahme	Förderung
Umfassende Sanierung guter Standard	200 Euro/m ² Wohnnutzfläche
Umfassende Sanierung guter Standard mit NAWARO	350 Euro/m ² Wohnnutzfläche
Umfassende Sanierung klimaaktiv Standard	300 Euro/m ² Wohnnutzfläche
Umfassende Sanierung klimaaktiv Standard mit NAWARO	525 Euro/m ² Wohnnutzfläche
Einzelbauteilsanierung Fenster	Max. 9.000 Euro
Fassadengebundene Begrünungen	200 Euro/m ² Begrünung
Bodengebunden Begrünungen	100 Euro/m ² Begrünung
Begrünte Dachfläche	25 Euro/m ² Begrünung

Quelle: Kommunalkredit



Kärnten

In Kärnten erfolgt die Sanierungsförderung bei Eigenheimen und sonstigen Gebäuden mit höchstens zwei Wohnungen wahlweise in Form eines Einmalzuschusses oder alternativ in Form eines Förderungskredites (Verzinsung 0,5 % p.a., Laufzeit: 15 Jahre). Der Einmalzuschuss wird im Ausmaß zwischen 30 % und 40 % der förderbaren Sanierungskosten gewährt.

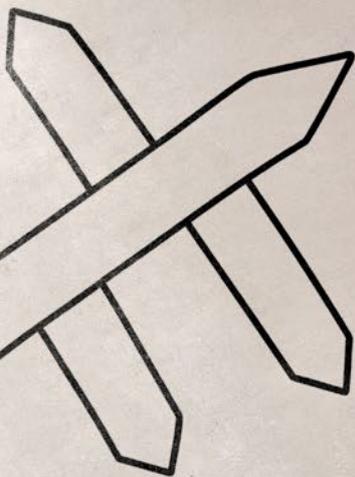
Bei Wohnhäusern, sonstigen Gebäuden mit mehr als zwei Wohnungen und Wohnheimen (mehrgeschoßiger Wohnbau) erfolgt die Sanierungsförderung durch Gewährung eines nicht rückzahlbaren Zuschusses auf die Dauer von zehn Jahren in Höhe von 30–50 % der Sanierungskosten je nach Sanierungsmaßnahme. Zum Zeitpunkt der Antragstellung müssen das Gebäude oder die Gebäudeteile mindestens 20 Jahre alt sein.



Oberösterreich

In Oberösterreich besteht die Sanierungsförderung bei Häusern bis zu drei Wohnungen aus der Gewährung von nicht rückzahlbaren Zuschüssen zu Darlehen mit einer Laufzeit von mindestens 15 und maximal 30 Jahren oder aus einmaligen, nicht rückzahlbaren Bauzuschüssen. Die Höhe des Zuschusses zum Darlehen beträgt 25 % der förderbaren Darlehenshöhe je Sanierungsvorhaben. Für umfassende Sanierungen liegt die maximale Darlehenshöhe bei 50.000 Euro, der Bauzuschuss beträgt 15 % der förderbaren Kosten, maximal 7.500 Euro

Für Einzelbauteilsanierungen liegt die maximale Darlehenshöhe bei 15.000 Euro je Bauteil, der Bauzuschuss beträgt 15 % der förderbaren Kosten, maximal 2.250 Euro. Die Förderung zur Sanierung von Wohnhäusern mit mehr als drei Wohnungen und Wohnheimen besteht aus der Gewährung von nicht rückzahlbaren Zuschüssen zu Darlehen mit einer Laufzeit von mindestens 15 und maximal 30 Jahren, nicht rückzahlbaren Zuschüssen zu eingesetzten Eigenmitteln einer gemeinnützigen Bauvereinigung oder einmaligen, nicht rückzahlbaren Bauzuschüssen. Maximal 80 % der förderbaren Sanierungskosten werden mit bis zu 30 % bezuschusst.



Niederösterreich

Im Rahmen der niederösterreichischen Eigenheimsanierung wird zwischen zwei Sanierungsvarianten unterschieden, der Sanierung mit Energieausweis und der Sanierung ohne Energieausweis. Um jene Haushalte, die sich eine Sanierung ohne Darlehen nicht leisten können, zu unterstützen, wurden die Annuitätzuschüsse zur Rückzahlung eines Darlehens auf die Dauer von zehn Jahren bei Sanierung mit Energieausweis (von 2 %) und Sanierung ohne Energieausweis (von 3 %) mit 1.1.2024 auf 4 % erhöht. Damit will man in Niederösterreich auch der Überförderung aufgrund der höheren Bundesmittel entgegenwirken. Im mehrgeschoßigen Wohnbau wurde der Zeitraum des nichtrückzahlbaren Annuitätzuschusses, der vier Prozent der anerkegnbaren Sanierungskosten beträgt, von 15 auf 20 Jahre ausgedehnt und die förderbare Obergrenze von 1.000 Euro pro m² auf 1.200 Euro pro m² erhöht.



Salzburg

In Salzburg besteht die Sanierungsförderung aus einem Grundbetrag und Zuschlägen. Beim Grundbetrag beträgt der Prozentsatz der förderbaren Sanierungskosten abhängig von den zu erfüllenden Voraussetzungen 15 %, 20 % oder 30 %. Die Zuschläge gibt es für eine erhöhte Gesamtenergieeffizienz und eine ökologische Baustoffwahl sowie für Denkmalschutz.

Bei einer Verbesserung des baulichen Wärmeschutzes der Gebäudehülle gibt es bis zu 175 Euro pro m² saniertem Bauteil, beim Tausch von Fenstern und Außentüren bis zu 600 Euro pro m² Fenster- und Türfläche und bei Dachsanierungen inklusive Wärmedämmung bis zu 300 pro m².

Um die maximal mögliche Förderhöhe auszuschöpfen, darf erst nach positiv geprüftem Energieausweis mit den zu fördernden Sanierungsarbeiten begonnen werden. Ausgenommen davon sind Maßnahmen, die keinen Planungsenergieausweis erfordern.



Steiermark

In der Steiermark werden bei der sogenannten kleinen Sanierung für eine Vielzahl an Einzelmaßnahmen Förderungen gewährt, dazu gehören auch Zubauten und Balkone. Gefördert wird in Form eines einmaligen, nicht rückzahlbaren Förderungsbeitrags in der Höhe von 15 % der förderbaren Kosten (max. 100.000 Euro für ein Wohngebäude mit ein bis zwei Wohneinheiten, max. 50.000 Euro je Wohnung für Wohnungen in Wohngebäuden ab drei Wohneinheiten).

Für eine umfassende energetische Sanierung müssen mindestens drei Teile an der Gebäudehülle und/oder am energetisch relevanten Haustechniksystem zeitlich zusammenhängend saniert werden. Dafür gibt es einen einmaligen, nicht rückzahlbaren Förderungsbeitrag von 30 % der förderbaren Kosten (max. 100.000 Euro für ein Wohngebäude mit ein bis zwei Wohneinheiten, max. 50.000 Euro je Wohnung für Wohnungen in Wohngebäuden ab drei Wohneinheiten).

Drei Fördervarianten stehen für »in beträchtlichem Ausmaß über die notwendige Erhaltung hinausgehende Sanierung von Gebäuden und Gebäudeteilen mit mindestens drei Wohnungen« zur Auswahl: Nicht rückzahlbare Annuitätzuschüsse zu Darlehen von 45 % auf 15 Jahre oder ein nicht rückzahlbarer Förderungsbeitrag von 30 % auf 15 Jahre oder ein Landesdarlehen mit einer Laufzeit von 28 Jahren und einer Verzinsung von 0,5 % dekursiv pro Jahr.



Fehlendes Wissen

72 % der Hausbesitzer*innen empfinden Sanierungsförderungen als wichtig, aber nur 30 % fühlen sich gut informiert.

Sanierung



Tirol

In Tirol hängt die Art der Förderung von der Form der Finanzierung ab. Bei Finanzierung mit Bankkredit gibt es einen Annuitätzuschuss bis zu 60 %, bei Finanzierung mit Eigenmitteln einen Einmalzuschuss bis zu 50 % der förderbaren Kosten. Für eine Dachsanierung gibt es 25 % Annuitätzuschuss und 15 % Einmalzuschuss, bei Wand-, Dach- und Deckendämmung 35 % Annuitätzuschuss und 25 % Einmalzuschuss, beim Türen- und Fenstertausch 35 % Annuitätzuschuss und 25 % Einmalzuschuss und bei einer Dämmung mit nachwachsenden Rohstoffen 60 % Annuitätzuschuss und 50 % Einmalzuschuss. Für die Erstellung eines Sanierungskonzepts stellt das Land 35 % Annuitätzuschuss und 25 % Einmalzuschuss zur Verfügung.

Für eine umfassende thermisch-energetische Sanierung eines Wohnobjektes unter Einbeziehung möglichst der gesamten Gebäudehülle gibt es einen Ökobonus.

Gebäudesanierungen, deren Ergebnisse besonders hohe Planungs-, Ausführungs- sowie energetische und ökologische Qualität aufweisen, kann man einen Qualitätsbonus in der Höhe von 2.000 bis 6.000 Euro erhalten.



Vorarlberg

In Vorarlberg erfolgt die Sanierungsförderung generell als Kredit, jedoch kann alternativ ein Einmalzuschuss in Höhe von 40 % des möglichen Kreditbetrags in Anspruch genommen werden. Die Höhe der Förderung hängt grundsätzlich von der thermischen Qualität und der Fläche der zu sanierenden Bauteile sowie der gewährten Boni im Einzelfall und den anerkannten Sanierungskosten ab.

Die maximale Höhe des gesamten Förderungskredits ist begrenzt mit 1.500 Euro pro m² förderbare Nutzfläche für Bauteilsanierungen und mit 1.700 Euro pro m² förderbare Nutzfläche bei Gesamtsanierungen bzw. mit 90 % der nachgewiesenen und anerkannten Kosten. Einmalzuschüsse sind je Förderungsnehmer*in beim Eigenheim mit einer Wohneinheit begrenzt mit maximal 28.000 Euro, beim Eigenheim mit zwei Wohneinheiten mit 14.000 Euro je Wohneinheit und im Mehrwohnhause mit 8.000 Euro je Wohneinheit.



Wien

In Wien tritt mit 1. März eine neue Sanierungs- und Dekarbonisierungsverordnung in Kraft. Details siehe Seite 46.



Alle Details zu den Landesförderungen

BURGENLAND	www.burgenland.at/wbf
KÄRNTEN	www.wohnbau.ktn.gv.at
OBERÖSTERREICH	www.wohnfuehlland.at
NIEDERÖSTERREICH	www.noee-wohnbau.at
SALZBURG	www.salzburg.gv.at/wohnen
STEIERMARK	www.sanieren.steiermark.at
TIROL	www.tirol.gv.at/wohnbau-service
VORARLBERG	www.vorarlberg.at/wohnen
WIEN	www.hauskunft-wien.at

Wien: Mehr als nur Sanierungsförderung

Die Wiener Landesregierung hat einstimmig eine neue Sanierungs- und Dekarbonisierungsverordnung beschlossen. Ziel ist ein ganzheitlicher Ansatz, der die Dekarbonisierung und nicht nur reine Sanierungsmaßnahmen fördern soll. Alleine im ersten Jahr ist das Investitionsvolumen auf über eine Viertelmilliarde angehoben.



Förderung von Sanierungsmaßnahmen (Auswahl)

- Förderung der energetischen Sanierung von gebäudetechnischen Systemen
- Anpassung der Förderung der Heizungsumstellung in Mehrfamilienhäusern
- Förderung von Sockelsanierungen an und in Gebäuden, vorausgesetzt mindestens 30 % der Wohnnutzfläche werden auf hocheffiziente alternative Energiesysteme umgestellt
- Neue Förderung zur Errichtung von Fahrradabstellräumen
- Wegfall der »20-Jahres-Regel« bei der Nachrüstung auf hocheffiziente alternative Energiesysteme sowie bei Maßnahmen zur Errichtung geeigneter Sonnenschutzeinrichtungen: Erweiterung der förderungswürdigen Objekte, indem das Erfordernis einer 20 Jahre alten Baubewilligung wegfällt.
- Förderung der Kreislaufwirtschaft in der Sanierung
- Durch Möglichkeit von Kombinationsförderungen entsteht außerdem eine flexiblere und der Situation angepasste Förderungsgestaltung. Nach dem Prinzip: Bessere Sanierung führt zu größerer Unterstützung.

Mit der neuen Sanierungs- und Dekarbonisierungsverordnung will die Stadt Wien nichts weniger als einen Paradigmenwechsel bei der Förderung von Gebäudesanierungen hin zur Dekarbonisierungsförderung erreichen. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Förderung von Sanierungsmaßnahmen in Gebäuden, der Förderung von Sanierungsmaßnahmen innerhalb der Wohnungen, der Vereinfachung der Förderabwicklung und auf der Erweiterung des Bezieher*innenkreises. Dafür wird ein zusätzliches Investitionsvolumen von 112 Millionen Euro mit nunmehr insgesamt 260 Millionen Euro im ersten Jahr geschaffen. Die Maßnahmen verfolgen laut Bürgermeister Michael Ludwig auch den Zweck, die »Bauwirtschaft in einer schwierigen Zeit zu stimulieren«. Damit stelle sich Wien den schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen mit der vollen Kraft einer prosperierenden Metropole entgegen, so der Bürgermeister.

Die Verordnung

Die Förderungen betreffen unter anderem die thermische Sanierung der Gebäudehülle und die Umstellung von Heizungen bzw. gebäudetechnischen Systemen auf alternative Energiesysteme. Auch



➔ Michael Ludwig und Kathrin Gaál freuen sich über die neue Sanierungs- und Dekarbonisierungsverordnung.

Übergangslösungen und Vorbereitungsmaßnahmen ohne sofortige Umstellung auf ein erneuerbares Energiesystem – zum Beispiel, wenn mittelfristig ein Fernwärme-Anschluss erfolgen soll – können unterstützt werden.

Für Maßnahmen zur vollständigen Dekarbonisierung einer Wohnung, wie etwa dem Umbau von einem Gas- auf einen Elektroherd, gibt es eine spezielle Dekarbonisierungsprämie. Diese geht direkt an Wohnungsnutzer*innen und federt die Kosten ab. Die Dekarbonisierungsprämie kann von 1.000 Euro auf 1.500 Euro pro Wohnung erhöht werden, wenn die voll-

ständige Dekarbonisierung der Wohnungen im Zuge einer Heizungsumstellung im gesamten Haus erfolgt. »Durch die neue Sanierungs- und Dekarbonisierungsverordnung wird der Weg in eine nachhaltige und zukunftsfitte Sanierung der bestehenden Gebäude dieser Stadt geebnet«, ist Vizebürgermeisterin und Wohnbaustadträtin Kathrin Gaál überzeugt. Und für NEOS Wien Wohnbausprecherin Selma Arapovic markiert die Novelle »einen bedeutenden Schritt weg von der reinen Förderung von Sanierungen hin zu umfassenden Maßnahmen zur Sanierung und Dekarbonisierung bestehender Gebäude«. ■

Investitionen

2023 wurden rund 23 Millionen Euro in Produktionsanlagen und Infrastruktur investiert. Ähnliches ist für heuer geplant.

Baumit



Hoffnung auf Sanierungsturbo

Baumit Österreich musste 2023 ein Umsatz- und Absatzminus hinnehmen, auch das Ergebnis lieferte keinen Grund zur Freude. Investiert wurde trotzdem, vor allem in die Bereiche Produktion und Infrastruktur. Für 2024 und speziell 2025 ruhen die Hoffnungen auf den prall gefüllten Fördertöpfen für die thermische Sanierung.



Marketingleiter Roman Stickler, Geschäftsführer Georg Bursik und Vertriebsleiter Rudolf Ofenschiesl beim traditionellen Baumit-Start in die Bausaison.

ger- und Palettierhallen eine Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 510 kWp errichtet.

Ausblick 2024

Bei Baumit geht man davon aus, dass auch 2024 ein sehr herausforderndes Jahr für die ganze Branche wird. Leichten Anlass für Optimismus sieht man bei Baumit in der stark erhöhten Sanierungsförderung des Bundes. »Soviel Fördergeld gab es noch nie. Daher mein Appell an alle Eigenheimbesitzer*innen, die eine thermische Sanierung in nächster Zeit planen, das Fördergeld heuer noch abzuholen«, hofft Georg Bursik auf die »Zündung des Sanier-Turbos«, der spätestens 2025 spürbare Wirkung zeigen sollte. Aber auch der Neubau dürfe nicht aus den Augen verloren werden. Bursik bekräftigt daher die kürzlich im Rahmen der Initiative »Mehr Zuhause' in Österreich« geäußerten zentralen Forderungen an die Politik: »Die Wohnbauförderung muss in Richtung drei Milliarden Euro aufgestockt und die Zweckwidmung wieder eingeführt werden. Außerdem muss die KIM-Verordnung aufgeweicht und vereinfacht werden.«

Die in 25 Ländern aktive Baumit-Gruppe musste 2023 einen leichten Umsatzrückgang von 1,76 Milliarden auf 1,73 Milliarden Euro hinnehmen, wobei das Geschäft in Osteuropa besser lief als in Westeuropa. Davon kann auch Baumit Österreich ein Lied singen. Der Umsatz ist um zwölf Millionen Euro oder 3,6 % auf 320 Millionen Euro gesunken. Dass man über der im letzten Jahr erstmals geknackten 300 Millionen-Marke blieb, lag vor allem an den Preissteigerungen. Denn der Absatz ist sogar um 20 % gesunken. Auch das Ergebnis ist schlechter als im Jahr davor und wird laut Geschäftsführer Georg Bursik »eher nicht in die Geschichtsbücher eingehen«. Alles in allem blicke man auf ein durchwachsendes und sehr forderndes Jahr 2023 zurück. »Obwohl sich das Industrie- und Exportgeschäft gut entwickelte, hatten wir trotz großen Engagements aller Mitarbeiter*innen mit Mengen- und Um-

satzrückgängen zu kämpfen«, zieht Bursik Bilanz.

Trotz des schwierigen Umfelds hat Baumit auch 2023 ein umfangreiches Investitionsprogramm umgesetzt. Dieses lag mit rund 23 Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Ein großer Teil dieser Investitionen floss in die Bereiche Produktionsanlagen und Infrastruktur. So wurde etwa im Kalkwerk in Wopfung der Ofenfilter samt Abgasleitung ersetzt und die Kalksteinwaschanlage modernisiert und am Standort Peggau auf den Dächern der La-

Zahlen und Fakten Baumit Österreich

	2021	2022	2023
Umsatz	290 Mio. €	332 Mio. €	320 Mio. €
Anzahl Mitarbeiter	700	720	710
F&E-Quote	> 10 %	> 10 %	> 10 %
Investitionen	16 Mio. €	22 Mio. €	23 Mio. €
Exportquote	20 %	20 %	20 %

Sanierung

Speed Wins

Innerhalb von 3 Monaten kann die Energieeffizienzklasse von H auf A angehoben werden.

SANIERUNG

in Serie

TEXT | Bernd Affenzeller

Die Dekarbonisierung des Gebäudebestands ist ein ehrgeiziges, aber aktuell von der Realität weit entferntes Ziel. Mit einem industriellen, seriellen Ansatz will ein noch junges Joint Venture von Rhomberg und LEG Sanierungen schneller und günstiger machen. In Deutschland ist man damit bereits am Markt angekommen, in Österreich gibt es noch – politische – Hürden.

Anfang 2022 haben das deutsche Immobilienunternehmen LEG und Rhomberg Bau das Joint Venture Renowate gegründet. Niederlassungen gibt es heute in Düsseldorf, Bregenz und neuerdings auch in Wien. Ziel des gemeinsamen Unternehmens ist es, Sanierungsprojekte effizienter und kostengünstiger zu machen. Dafür hat Renowate einen seriellen Sanierungsansatz entwickelt, um die bei traditionellen Sanierungen hohen Kosten und langen Bauzeiten zu reduzieren und ineffiziente Prozesse zu optimieren. »Mit unserem seriellen Ansatz bringen wir den Großteil des Arbeitsaufwands weg von der Baustelle hin zur Vorfertigung in die Fabrik«, erklärt Rainer Scheidle, Leiter der Wiener Geschäftsstelle von Renowate.

Beim seriellen Ansatz wird die Sanierung als End-to-End-Prozess mit vorgefertigten Modulen gesehen. Den An-

fang macht ein Laserscan des Gebäudes zur digitalen Bestandsaufnahme. Darauf folgt die gewerkeübergreifende Planung der gesamten Sanierung. »Damit können wir die Komplexität der Sanierung deut-



lich reduzieren«, so Scheidle. Die Module werden im Bürostandort in Bregenz entwickelt und anschließend bei regionalen Partner*innen produziert. »Mit Hilfe des digitalen Zwillings können wir die gesamte neue Gebäudehülle ortsunabhängig und industriell in der Fabrik vorfertigen«, so Scheidle. Im letzten Schritt werden die Module an die Baustelle geliefert und vor Ort an die Fassade montiert. Die minimal-invasive Montage soll sicherstellen, dass sowohl die Bauzeit als auch die Belastung der Bewohner*innen reduziert wird.



»Mit der seriellen Sanierung sind wir günstiger und schneller als traditionelle Sanierungen und können durch die Vorfertigung in der Fabrik Verschnitt und Abfall reduzieren«, sagt Rainer Scheidle, Leiter der Wiener Geschäftsstelle von Renowate.

Foto: iStock, Renowate



↑ Beim Pilotprojekt in Mönchengladbach wurden 180 Fassadenmodule verbaut und die Heizung auf Wärmepumpen umgestellt. Damit konnte nach kurzer Bauzeit der Energiebedarf von 650.000 bis 700.000 kWh/Jahr auf 30.000 bis 35.000 kWh/Jahr gesenkt werden.



Serielle Sanierung braucht funktionale Ausschreibungen statt Einzelvergaben.

Erfolgreiches Pilotprojekt

Ein erstes Pilotprojekt wurde 2022 in Mönchengladbach erfolgreich umgesetzt. Dort wurden 47 Wohnungen mit einer Gesamtfläche von 2.570 m² seriell saniert. Vom ersten Federstrich bis zur Fertigstellung sind nur wenige Monate vergangen. Und die Bauzeit reduziert sich mit jedem weiteren Projekt. Wurden am ersten Tag noch drei Module versetzt, sind es heute rund 30. Für ein Projekt mit 50 Wohneinheiten und rund 3.000 m² werden heute laut Scheidle gerade einmal drei Monate veranschlagt. In Mönchengladbach wurden insgesamt 180 Fassadenmodule verbaut, zudem wurden alle Gasetagen-Thermen und Nachtspeicher-Öfen ausgetauscht und auf neueste Wärmepumpen-Technologie umgestellt. In Summe konnte der Energiebedarf um 95 Prozent gesenkt werden.

Die reinen Kosten für das Pilotprojekt waren vergleichbar mit einer traditionellen Sanierung. »Nimmt man aber die Added Values mit in die Rechnung, zeigt sich ein ganz anderes Bild«, ist Scheidle überzeugt. Neben der deutlich kürzeren Bauzeit über-

nimmt Renowate auch das gesamte Mietermanagement und unterstützt bei Fragen der Finanzierung und Sanierungsförderung. Zudem sind auch die Kosten mit jedem weiteren Projekt gesunken.

Steigende Nachfrage trotz Hürden

Nachfrage und Interesse an der seriellen Sanierung steigen laut Scheidle »explosionsartig« an. Nach dem Baustart für circa 50 Wohneinheiten in 2022 konnte Renowate in 2023 mit zwei weiteren Quartieren mit insgesamt rund 180 Wohneinheiten beginnen. Für das Jahr 2024 ist der Baustart für rund 400 Wohneinheiten geplant. Dass die Projekte bislang alle in Deutschland beheimatet sind, liegt unter anderem an der Politik. »In Deutschland hat die Politik das Potenzial der seriellen Sanierung erkannt und die Förderbedingungen entsprechend angepasst«, erklärt Scheidle. In Österreich sei das noch nicht der Fall. So könne etwa eine geförderte Sanierung in Wien nur in Einzelvergaben ausgeschrieben werden, eine funktionale Ausschreibung ist noch nicht möglich. Scheidle ist aber optimistisch, dass sich das bald ändern wird. Die LEG hat in Deutschland vor fünf Jahren das erste Forschungsprojekt zur seriellen Sanierung gestartet, entsprechend ist das Thema heute auch am Markt angekommen. Auch in Österreich wird das Thema laut Scheidle an Bedeutung gewinnen, Gespräche mit den zuständigen Förderstellen der Länder werden derzeit geführt. ■



Voraussetzung für eine serielle Sanierung

GRÖSSE

1

Aufgrund hoher Overhead-Kosten Mindestfläche ca. 2.500 m²

ARCHITEKTUR

2

Je einfacher und geradliniger die Fassade, desto besser geeignet. Gründerzeithäuser mit strukturierter Fassade sind nicht passend.

3

STATIK

Die Elemente in Holzpfosten-Riegel-Konstruktion haben ein Gewicht von durchschnittlich 45 Kilo/m² und werden geschobweise abwechselnd aufgestellt und aufgehängt. Deshalb müssen gewisse statische Mindestanforderungen erfüllt werden.



Zeppelin Rental integriert Informationen und Daten in digitale Modelle, um KI-Dienste zu speisen.

Ungenutztes Potenzial KI

Die Baustellenlogistik ist stark digitalisiert. Drohnen und autonome Systeme bieten unbegrenzte Optimierungsmöglichkeiten. Künstliche Intelligenz spielt noch kaum eine Rolle.

TEXT | Karin Legat

In der Baustellenlogistik geht es darum, das Produkt zur richtigen Zeit, der richtigen Menge und mit den richtigen Kosten am richtigen Ort zu haben. »Das zu koordinieren, ist eine Herausforderung«, weiß Dietmar Schuhmann, Teamleiterin Baumanagement und Baulogistik bei Delta. Hier kommt die Künstliche Intelligenz (KI) ins Spiel. Mit selbstlernenden Algorithmen unterstützt KI bei der Planung und Organisation von Arbeitsabläufen und Ressourcenverteilung, hilft bei der Automatisierung von Aufgaben und der Planung von Transportwegen. Für Hubert Wetschnig, CEO der Habau Group, können digitale Tools vor allem bei der optimalen Abstimmung von Prozessen, der Wirtschaftlichkeit der Lieferkette mit Just-in-time-Lieferungen, der Bereitstellung von Liefer- und Lagerflächen sowie der Zusammenarbeit verschiedener Gewerke helfen. »Späte Umplanungen können den gesamten Bauprozess beeinträchtigen, daher ist eine gut koordinierte Planung entscheidend.«

KI für die Umsetzung

Sebastian Kummer, Leiter des Instituts für Transportwirtschaft und Logistik an der WU Wien, sieht das größte KI-Potenzial in den Bereichen Supply Chain, Logistik und Transporte. »Da wird nicht

mit Large Language Modellen gearbeitet, sondern eher mit neuronalen Netzen. Die sind noch nicht so bekannt, aber man kann sehr viel besser Prognosen abgeben.« Bei Baulogistik ist Veränderung das Entscheidende. »Jeden Tag ändern sich die Rahmenbedingungen. Darauf richtig zu reagieren und weiterhin das Optimum erreichen zu können, ist die besondere Herausforderung der Baulogistik«, erklärt Schuhmann. Die unzähligen Informationen zusammenzutragen und sie in Echtzeit den Projektbeteiligten in geeigneter Weise zukommen zu lassen, dabei kann die KI hilfreich sein. Sie müsse dafür aber leicht und intuitiv steuerbar sein, damit der Zugriff auf Ist-Daten schnell, einfach und standardisiert erfolgen kann. Hilfestellung bei der Datenerfassung und -verarbeitung bietet die Plattform von Sequello. »Damit wird es in Zukunft möglich sein, neben der Optimierung der Materialauswahl auch den besten Zeitpunkt für Lieferungen basierend auf Verkehrsdaten zu ermitteln oder Vorschläge für die effizienteste Entladezone zu erhalten sowie den Einsatz von Baugeräten und -materialien zu optimieren«, berichtet Geschäftsführer Josef Kurz. Ein weiterer Use Case für KI könnte auch die Optimierung der Sortenwahl von zum Beispiel Beton sein. Mithilfe von KI könnte bereits

Metaebene: Wo KI KI einsetzen würde

Die Antworten von ChatGPT auf die Frage, wo KI auf der Baustelle eingesetzt werden kann.

BAUPROJEKTMANAGEMENT

KI kann eingesetzt werden, um Projektzeitpläne zu optimieren, Ressourcen zu planen und Risiken vorherzusagen.

BAUÜBERWACHUNG UND -INSPEKTION

KI-gestützte Systeme können Bilder und Videos von Baustellen analysieren, um potenzielle Sicherheitsrisiken zu identifizieren, Qualitätskontrollen durchzuführen und den Baufortschritt zu überwachen.

BAUGENEHMIGUNGEN

KI kann bei der Verarbeitung von Baugenehmigungen und der Überprüfung von

Bauplänen helfen, um sicherzustellen, dass sie den geltenden Vorschriften und Standards entsprechen.

ENTWURF UND PLANUNG

KI kann Architekten und Ingenieuren dabei helfen, komplexe Entwurfsprobleme zu lösen, indem sie Designvorschläge generiert, Materialauswahlen optimiert und Energieeffizienzanalysen durchführt.

ENERGIEMANAGEMENT

KI kann dabei helfen, den Energieverbrauch von Gebäuden zu optimieren, indem sie Echtzeitdaten überwacht und automatisierte Systeme zur Steuerung

von Beleuchtung, Heizung, Lüftung und Klimatisierung implementiert.

BAUROBOTIK

KI-gesteuerte Roboter können im Bauwesen eingesetzt werden, um repetitive Aufgaben wie Betonieren und Schweißen durchzuführen.

NACHHALTIGES BAUEN

KI kann bei nachhaltigen Projekten unterstützen, indem sie Analysen zur Lebenszyklusbewertung durchführt, Materialien für Recycling und Wiederverwendung identifiziert und energieeffiziente Konstruktionsmethoden empfiehlt.

in der Planungsphase für jedes Bauteil eine CO₂-optimierte Rezeptur ermittelt werden, um unnötige CO₂-Emissionen zu verhindern. Ein weiteres KI-Anwendungsfeld betrifft die Auswertung von Videobildern. »Ziel ist es, Fahrzeugtypen zu identifizieren, mit Gewerken zu kombinieren, Logistikketten zu analysieren und in der Folge Anlieferungsprozesse und Bevorratungsstrategien zu optimieren«, beschreibt Hilmar Troitzsch, Leiter Forschung & Geschäftsfeldentwicklung bei Zeppelin Rental Deutschland, die Abwicklung. Leider fehlen noch ausreichend Daten.

Gelebte KI

»Beim Einsatz von KI steckt die Branche noch in den Kinderschuhen«, befindet Josef Kurz. Besonders in der Baubranche würde vieles noch analog passieren, damit kann eine KI nicht arbeiten.



»Die Vorstellung einer leistungsfähigen KI, die Vorschläge für Bauzeitenpläne und Baustelleneinrichtungsmodelle liefert und Termine mit allen Projektbeteiligten automatisch koordiniert, klingt verlockend«, betont Hubert Wetschnig.



Für KI auf der Baustelle braucht es einen digitalen Bauablaufplan. Der fehlt laut Zeppelin Rental noch vielfach oder ist nicht ausreichend.

Eine umfassende digitale Datenbank ist notwendig. »KI hilft immer dann, wenn die Disposition unter mehr oder weniger stabilen Verhältnissen erfolgt,« ergänzt Kummer. Es braucht allerdings noch viel Standardisierung und Abstimmung, bis KI sinnvoll unterstützen kann. »Bei der Bauplanung sind wir mit BIM bereits gut aufgestellt, es fehlt aber noch die abgestimmte Planung der Baustelle, zum Beispiel der Baustelleneinrichtung«, zeigt Troitzsch auf. Baustellen würden nach durchschnittlich 18 Monaten auf ein neues Baufeld mit neuen Bauwegen, neuen Materialbezeichnungen und neuen Transportgelegenheiten wechseln. »Die Datenmenge, auf die KI aufbaut, ist aktuell noch zu gering, um aussagefähig zu werden.« Delta geht proaktiv an eine KI-Lösung heran. »Wir haben eine eigene interne KI-Gruppe mit Mitarbeitern aus unterschiedlichen Ländern und Abteilungen gebildet«, berichtet Dietmar Schuhmann. Für ihn wird sich bei KI rasch viel verändern, denn der technische Fortschritt erfolgt immer schneller, Entwicklungen brauchen nicht mehr Jahre, das geht in Monaten. »Wir leben in einem 5D-Raum, das heißt 3D plus Zeit und Kosten.« Die KI kann das noch nicht zusammenfügen. Es werde aber sicher nicht lange auf sich warten lassen, bis alles zu einem großen Ganzen zusammengesetzt ist. Die Bauwirtschaft sei dafür bereit, ist unisono zu hören. ■

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklärt Alexander Manafi, CEO von ToolSense, wie sämtliche Geräte, Fuhr- und Maschinenparks auf einer einzigen Plattform gemanagt werden können, welche Vorteile das bringt und wie es gelungen ist, innerhalb eines Jahres den Umsatz zu verdoppeln.

TEXT | Bernd Affenzeller



Veränderung braucht Leidensdruck

➔ Die Bau- und Immobilienwirtschaft befindet sich aktuell in einer schweren Krise. Spüren Sie, dass in diesem schwierigen Umfeld die Nachfrage nach digitalen Lösungen zur Effizienzsteigerung wächst?

Alexander Manafi: Man spürt schon, dass Unternehmen nicht mehr so stark im Tagesgeschäft ausgelastet sind, dass der Kostendruck steigt und deshalb mehr Zeit und Interesse für diese Themen ist. Ein weiterer Punkt, der uns Rückenwind liefert, sind die EU-Regularien wie ESG, die auf die Baubranche zukommen. Um energieeffizient arbeiten zu können, muss ich meine Maschine genau kennen. Für einen CO₂-Abdruck brauche ich eine lückenlose Dokumentation. Ich muss wissen, wie meine Geräte genutzt werden, wo es Stillstände oder ineffiziente Verbräuche gibt.

➔ Wenn es um Nachhaltigkeit am Bau geht, denken viele in erster Linie an Bau-

stoffe oder die großen Baumaschinen. ToolSense ist auch sehr aktiv im Kleinmaschinenbereich. Ist den Unternehmen bewusst, dass auch in diesem Bereich viel zu tun ist oder müssen Sie hier noch Bewusstseinsbildung betreiben?

Manafi: Natürlich haben Themen wie Treibstoffverbrauch oder Stillstandszeiten bei großen Maschinen einen ganz anderen Stellenwert. Aber auch Kleinmaschinen haben in Sachen Energieeffizienz viel Potenzial. Da geht es auch nicht nur um die Geräte selbst. Mit einer lückenlosen Vernetzung kann ich auch den Stromverbrauch einer ganzen Baustelle analysieren und optimieren.

➔ Der Baubranche wird gerne nachgesagt, dass sie in Sachen Digitalisierung anderen Branchen deutlich hinterherhinkt. Wie ist Ihr Eindruck, wenn Sie zu neuen Kunden kommen? Wie steht es um die digitale Reife?

Manafi: Es gibt sicher Branchen, die stärker digitalisiert sind. Aber das ist auch unsere Chance. Wenn alles durchdigitalisiert wäre, hätten wir nicht mehr viel zu tun (lacht). Das ist genau unser Angebot, weg von Excel und WhatsApp hin zu einem modernen und effizient Arbeiten. Das ist unser Wertversprechen. Die großen Unternehmen der Branche sind da auch schon sehr gut aufgestellt, da wird viel inhouse gemacht, aber gerade bei den kleinen und mittleren Betrieben sehen wir noch sehr viel Aufholbedarf.

➔ Wie hoch ist die Bereitschaft dieser Unternehmen, sich zu ändern?

Manafi: Das ist sehr unterschiedlich und stark von der Unternehmensführung abhängig. Je wichtiger das Kosten- und Effizienzthema wird, desto offener sind die Unternehmen. Die meisten sind aber erst dann bereit für eine Veränderung, wenn



www.toolsense.io

Jetzt 30 Tage kostenlos
ToolSense-Software testen.

ein gewisser Leidensdruck erreicht ist. Ich würde die Baubranche aber keinesfalls als digitalisierungsunwillig bezeichnen. Natürlich gibt es Branchen, die weiter sind. Aber verglichen etwa mit Facility Services, wo wir auch sehr aktiv sind, ist die Baubranche deutlich weiter, vor allem im Maschinensegment.

➤ *Also zwei dankbare Branchen für ein Start-up aus der Digitalisierungsbranche. Was war zuerst da, das Erkennen der Pain Points der Branche oder die Idee für die Dienstleistung?*

Manafi: Unsere ursprüngliche Geschäftsidee war ja eine ganz andere. Da ging es um eine Art Diebstahlsicherung für Elektrowerkzeuge. Das hat sich aber schnell in eine umfassende Prozessrichtung weiterentwickelt.

➤ *Sie sind mittlerweile auch international aktiv. Sehen Sie Unterschiede zwischen den Ländern? Unterscheidet sich die österreichische Bauwirtschaft in der Effizienz von anderen Ländern?*

Manafi: Österreich steht nicht schlecht da. Die skandinavischen Länder werden ja immer gerne als Vorbilder genannt, aber da sind keine eklatanten Unterschiede zu erkennen. Generell kann man sagen, dass die europäische Baubranche bei der Digitalisierung deutlich besser abschneidet als etwa die USA. Da sind auch die Sicherheitsanforderungen andere. Die USA ist da deutlich weniger strikt als Europa.

➤ *Als ToolSense auf den Markt gekommen ist, war man mit der Lösung noch relativ alleine. Heute ist das nicht mehr so. Gibt es noch Alleinstellungsmerkmale?*

Manafi: Auf jeden Fall. Es gibt viele reine Telematiklösungen, die stark hardware-getrieben agieren. Dann gibt es Firmen, die sich auf Softwarelösungen für Disposition oder Sicherheitsthemen konzentrieren. Wir kombinieren beides. Wir statten das gesamte Equipment, vom Auto-Fuhrpark bis zu den Kleinmaschinen, mit der entsprechenden Hardware aus und liefern die Softwarelösungen für den ganzen Prozess rundherum, von der



DIE TOOLSENSE-LÖSUNG

ToolSense ermöglicht das digitale Management aller Prozesse rund um ein Gerät auf einer einzigen Plattform, von Großgeräten und Fahrzeugen in den Maschinen- und Fuhrparks bis zum kleinen Akkuschauber. Das reicht von Prüfungen über das gesamte Servicemanagement und die Logistik bis hin zur Kostenkontrolle und einem kompletten Lebenszyklusmanagement. Damit können Abläufe optimiert und Stillstandszeiten verhindert werden.

INFOS www.Toolsense.io

Disposition über Ersatzteilmanagement und Reparaturen bis zur Kostenerfassung. Das klassische Fuhrparkmanagement ist bei uns integriert, bietet alle Funktionen wie eine spezialisierte Lösung, ist aber wesentlich günstiger. Das coole an unserer Lösung ist, dass wir ein Tool für alles haben, was bei Maschinen, Geräten oder Autos nötig sein kann.

➤ *Gibt es die Lösung nur im Gesamtpaket oder auch modular?*

Manafi: Man kann die Lösungen auch modular kaufen, aber am effizientesten ist natürlich das Gesamtpaket inklusive Auto-Lösung. Wir haben aktuell einen Kunden, der von einer Auto-Telematiklösung zu uns gewechselt ist und sich durch die Integration ins ToolSense-Gesamtsystem 25.000 Euro im Jahr spart. Und natürlich ist auch das Handling einfacher und

tet werden. Das wird aktuell sehr stark nachgefragt.

Wir wollen den kompletten Prozess in ToolSense abbilden, auch für Geräteverleiher. Das beginnt mit der Maschinenanfrage und reicht über die Disponierung, die Information für das Personal, den Lieferschein bis zur Maschinenrückgabe.

➤ *ToolSense ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Wie ist 2023 gelaufen und wie sehen die nächsten Ziele aus?*

Manafi: Wir haben uns im Jahr 2023 Umsatzmäßig verdoppelt und sind auch personell stark auf rund 40 Personen gewachsen.

➤ *Woher ist das Umsatzwachstum gekommen?*

Manafi: Zu einem großen Teil von unseren Bestandskunden, was natürlich ein

Die Baubranche ist sicher nicht digitalisierungsunwillig.

effizienter, wenn nicht mit vielen Einzellösungen gearbeitet wird, sondern alles in einem System abgebildet ist.

➤ *Woran wird aktuell gearbeitet? Was werden Sie den Kunden demnächst noch zusätzlich zur Verfügung stellen können?*

Manafi: Aktuell entwickeln wir einen komplett digitalen Lieferschein für das Handy, der auch die Planung von Arbeitsaufträgen integriert hat. Das umfasst zu Beginn die Geräte, wird im Laufe des Jahres aber auch in Richtung Personaldisposition gehen und auf die Arbeitseinsätze der Mitarbeiter ausgewei-

tolles Feedback ist. Das zeigt, dass sie mit der Lösung zufrieden sind. Im letzten Jahr konnten wir etwa eine große italienische Baufirma als Kunden gewinnen. Die waren so zufrieden, dass sie ToolSense jetzt auf allen ihren Baustellen in Italien und Europa ausrollen wollen. Das ist schon cool!

➤ *Welche Ziele streben Sie für 2024 an? Wieder eine Verdoppelung des Umsatzes?*

Manafi: Das wird sich zeigen. Oberstes Ziel ist, ein Produkt zu entwickeln, das die Kunden wollen und nutzen, und dazu einen exzellenten Support zu liefern. Der Rest kommt dann von ganz alleine. ■



Lean-Kultur

Kulturelle Themen spielen in der Baubranche oftmals noch eine untergeordnete Rolle. Zu Unrecht, denn die Kultur auf Baustellen trägt viel zum Projekterfolg bei. Eine »gute« Kultur hilft, gemeinsame tägliche Arbeit effizienter, angenehmer und kollaborativer zu gestalten. Ein Überblick, was Lean in kultureller Hinsicht bedeutet.

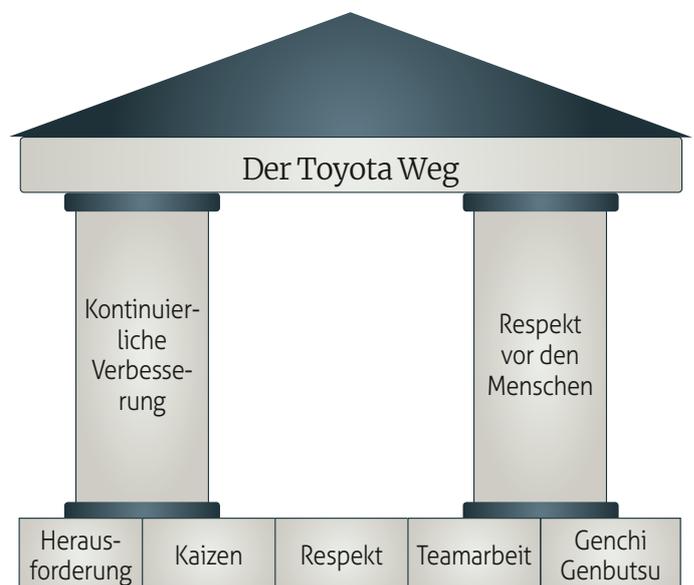
Teil 16 der Serie

»Lean Management –
Werkzeuge und
Methoden«

TEXT | Gottfried Mauerhofer

Die Unternehmensphilosophie von Toyota wurde im Jahr 2001 erstmals schriftlich festgehalten und veröffentlicht. Sie beschreibt das Kultur-Verständnis bei Toyota. Die Philosophie besteht aus zwei Säulen: »Kontinuierliche Verbesserung« und »Respekt vor den Menschen«. Beide Säulen sind fest miteinander verbunden (siehe Grafik rechts).¹

Die Mitarbeiter*innen werden täglich herausgefordert, die Prozessziele zu erreichen. Im Sinne der ersten Säule, der kontinuierlichen Verbesserung, werden die Mitarbeiter*innen angehalten, sich selbst und die eigene Arbeit jeden Tag zu verbessern und kritisch zu hinterfragen. Die zweite Säule wird durch den Grundwert Respekt dargestellt. Es geht darum, darauf zu vertrauen, dass die Mitarbeiter*innen ihre Ziele erreichen. Weiters werden alle im Unternehmen arbeitenden Personen dazu angehalten, ihr volles Potenzial zu entwickeln. Toyota stützt seinen Erfolg auf fähige Mitarbeiter*innen, die in einem Team Höchstleistungen erbringen. Daher ist



Die Toyota-Unternehmensphilosophie besteht aus zwei fest miteinander verbundenen Säulen. →

Foto: iStock



Teamarbeit und Kooperation ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Genchi Genbutsu bedeutet »der eigentliche Ort« und wird oft im Allgemeinen als »Gemba« bezeichnet. Führungskräfte müssen ihre Rolle vor Ort als Coach einnehmen und die Mitarbeiter*innen dazu animieren, Bestleistungen zu bringen. Um eine Lean-Kultur ausbilden zu können, müssen vor allem Führungskräfte ihre Rolle als Lean Leader wahrnehmen und die Mitarbeiter*innen anleiten, sich nach definierten Lean-Kultur-Werten zu verhalten und diese zu leben. Im Folgenden werden verschiedene Beschreibungen des Führungsstils Lean Leadership vorgestellt, der bei richtiger Anwendung zur erwünschten Veränderung der Unternehmenskultur führt.

Wie man Mitarbeiter*innen im Lean-Kontext Respekt zeigt⁷

1. Unfälle und Schaden der Mitarbeiter*innen werden verhindert.
2. Mitarbeiter*innen werden gelehrt, was für ihre Kund*innen wichtig ist.
3. Mitarbeiter*innen wird ihr Job nicht abgenommen.
4. Mitarbeiter*innen werden Personen vorgestellt, die sie kennen müssen.
5. Fragen über die Funktionsweise des Unternehmens werden beantwortet.
6. Es werden die Probleme der Mitarbeiter*innen ernst genommen und gelöst.
7. Ziele werden angezeigt und kommuniziert.
8. Mitarbeiter*innen wird systematische Problemlösung beigebracht.
9. Es werden Karrierepläne mit Mitarbeiter*innen entwickelt.
10. Die Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiter*innen werden unterstützt.

Respekt vor den Menschen

In diesem Kontext bedeutet Respekt nicht nur, dass die Mitarbeiter*innen höflich behandelt werden und in einem guten Arbeitsklima arbeiten können oder sich nicht fürchten müssen, sondern vor allem, dass sie herausgefordert werden, sich zu entwickeln. Jede*r Mitarbeiter*in hat ein bestimmtes Potenzial, das genutzt werden soll, um die beste Arbeit zu leis-

ten und herausragende Ergebnisse für das Unternehmen zu generieren. Nach dem Prinzip der Mitarbeiterentwicklung sind die Führungskräfte im Lean-Kontext dazu angehalten, ihre Mitarbeiter*innen weiterzuentwickeln, zu fordern und zu fördern. Wenn Mitarbeiter*innen unterschiedliche Herausforderungen bekommen, bei denen sie eigene Fähigkeiten erweitern müssen, wird dies als Wertschätzung ihnen gegenüber gesehen.

Durch die systematische Weiterentwicklung aller Mitarbeiter*innen im Unternehmen werden bessere Ergebnisse erzielt. Dies wiederum bedeutet, dass das Unternehmen als Gegenleistung ein hohes Gehalt zahlen kann, was ebenso den Respekt vor den Mitarbeiter*innen ausdrückt. Die Führungskraft zeigt ihren Mitarbeiter*innen Respekt, indem ihnen aktiv zugehört wird und Probleme aller Art ernst genommen werden.

Positive Fehlerkultur

Eine Lean-Kultur kann als »Lernkultur« beschrieben werden. Es handelt sich um einen alternativen Ansatz, Fehlern zu begegnen. Lean geht davon aus, dass Fehler in wertschöpfenden Tätigkeiten niemals gänzlich ausgeschlossen werden können, da der menschliche Aspekt in der täglichen Zusammenarbeit immer eine gewisse Fehlerquote beinhaltet. Die Lean-Philosophie verlangt jedoch, die Abweichungen im Prozess und nicht bei den Menschen zu suchen. Dahingehend werden Fehler als »Probleme« der Prozesse betrachtet, was eine wesentliche Vereinfachung in der täglichen Zusammenarbeit mit sich bringt. Sobald Fehler als Schwachstelle eines Prozesses diskutiert werden, kann über die Sache



Hintergrund zur Serie

Lean Baumanagement umfasst mehrere Bereiche, in denen unterschiedliche Werkzeuge und Methoden angewendet werden, um die Vorteile aus der Lean-Philosophie für den Baubereich nutzen zu können. Die Erläuterungen in den

weiterführenden Ausgaben teilen sich grob in die sechs Bereiche Lean Production, Lean Construction, Lean Design, Lean Administration, Lean-Logistik sowie Supply Chain Management und Lean-Kultur. Aufbauend auf die Übersichtsta-

belle für Lean Baumanagement der Ausgabe 04/22 werden die einzelnen Bereiche kurz beschrieben und Werkzeuge und Methoden erläutert, die die Verschwendung identifizieren, reduzieren oder sogar eliminieren können.



an sich reflektiert werden, ohne dass sich die Mitarbeiter*innen angegriffen fühlen, oder negative Konsequenzen fürchten müssen. Das erstmalige Auftreten eines Fehlers ist ein Irrtum. Aus solchen erstmalig auftretenden Fehlern kann gelernt werden. So entsteht der Begriff der Lernkultur. Damit ist das systematische Lernen aus Irrtümern gemeint, die sich im Laufe der täglichen Arbeit von Mensch und Maschine ergeben.

Ein wichtiger Aspekt der positiven Fehlerkultur oder Lernkultur ist, dass Führungskräfte die Prozesse hinterfragen und nicht die Mitarbeiter*innen beschuldigen. Dies ist im Gegensatz zur traditionellen Vorgehensweise kontraintuitiv, bildet jedoch starkes Vertrauen zwischen den Mitarbeiter*innen und der Führungskraft aus, sofern Abweichungen sachlich und objektiv bearbeitet und systematisch gelöst werden können. Um hier Konflikte im Rahmen von Veränderungsprozessen proaktiv klären und lösen zu können, wird eine offene Kommunikation und die Einbindung der Mitarbeiter*innen in die Problemlösung als Voraussetzung gesehen.² Damit wird die Fähigkeit der Mitarbeiter*innen und der Führungskraft gesteigert, gemeinsam an Fehlern zu arbeiten. Dies schafft wiederum Vertrauen, da sich beide Parteien im Idealfall aufeinander verlassen können.

Transparenz in der Kommunikation

Um den Aufbau einer Lean-Kultur und die offene Umsetzung von Lean Thinking in einem Unternehmen zu fördern, braucht es Schlüsselthemen wie Kommunikation und Information.³ Der

Mehrwert einer transparenten Kommunikation liegt im Aufbrechen des »Silodenkens« zwischen den verschiedenen Abteilungen. Hier kann mit vermehrt geteilter Information ein effizienter, bereichsübergreifender Austausch gestaltet werden. Die Kommunikation sollte nicht über E-Mails oder Aushänge passieren. Das persönliche Gespräch auf Augenhöhe stellt die effektivste Form der offenen Kommunikation dar und kann nicht ersetzt werden. Mehr Transparenz bedeutet in diesem Kontext mehr Feedback für die Mitarbeiter*innen, um ständig Klarheit über den Status der eigenen Arbeit zu haben.⁴ Eine offene Kommunikation setzt voraus, dass die Mitarbeiter*innen die Informationen nicht bei sich behalten. Es geht nicht darum, alle Geschäftszahlen mit jedem zu teilen, jedoch relevante und wichtige Informationen an die richtigen Personen in Echtzeit weiterzuleiten. Sofern die Kommunikation an die falschen Personen geht, oder zu viel Informationen zum Beispiel in Form von E-Mail-Verteilern übermittelt wird, stellt dies aus Sicht des Lean-Ansatzes Verschwendung dar. Sobald die Projektbeteiligten wissen, wie in dem Projekt kommuniziert wird und welche Verhaltensregeln gelten, fördert dies die Sicherheit – vor allem in turbulenten Zeiten. Durch starke Routinen und Gewohnheiten können sich die einzelnen Teammitglieder auf die Kommunikation untereinander verlassen, auch wenn Unsicherheiten vorherrschen. Diese Sicherheit in der gemeinsamen Bearbeitung von Aufgaben und in der personenübergreifenden Informationsweitergabe führt zu erhöhtem Teamwork und einer Kollaboration der Projektpartner*innen.

Fehlerkultur vs. Lernkultur⁸

Fehlerkultur	Lernkultur
Schuldzuweisungen und Ärger	Fehler als Lernchance (Growth Mind Set)
Keine Offenheit, Fehler werden vertuscht	Transparenz
Troubleshooting	Nachhaltiges und zügiges Abstellen von Fehlerursachen
Mangelndes Vertrauen und Angst	Experimentierfreude
Fehler werden beim Menschen, nicht im Prozess gesucht	Ziel: Fehler sind möglich (poka yoke)



Erfolgreiches Teamwork

Lean-Kultur sorgt dafür, dass alle Mitarbeiter*innen ihr volles Potenzial ausschöpfen können.

Lean

Traditionelle Führung vs. Lean-Führung⁹

Traditionelle Führungskräfte	Lean Leader
Führung mit Macht und Autorität	Führung durch Inspiration und Sinnstiftung
Entscheidet und kontrolliert alleine	Sorgt für genügend großen Entscheidungsspielraum der Mitarbeiter*innen
Setzt die eigenen Ziele durch und gibt den Mitarbeiter*innen Zielvorgaben	Stellt sicher, dass die Teamziele zur Unternehmensvision passen
Kontrolliert alle Informationen und hortet Herrschaftswissen	Ermöglicht den unternehmensweiten Informationsfluss
Arbeitet mit Zuckerbrot und Peitsche	Schafft ein Klima der Leistung und steht zu eigenen Fehlern und seiner Verletzlichkeit
Bestimmt die Regeln, setzt diese durch, kontrolliert die Einhaltung	Gibt Orientierung und ist Firestarter
Löst Probleme alleine	Schafft Möglichkeiten zur Weiterentwicklung, damit die Mitarbeiter*innen auftretende Probleme selbst lösen
Führt mit Druck und Einschüchterung	Schafft optimale Arbeitsbedingungen und vermittelt ein Gefühl der Sicherheit
Betont das Negative	Betont das Positive

Teamwork und Kollaboration

Arbeitsteams können wesentlich höhere Leistungen erbringen als Einzelpersonen. Diese Leistungen bedürfen allerdings gegenseitigen Vertrauens und Respekts. Des Weiteren muss eine positive Fehlerkultur vorherrschen. Sobald solche Grundwerte gelebt werden und die Führungskräfte immer wieder auf transparente Kommunikation hinweisen, können Probleme der täglichen Arbeit offen auf den Tisch gelegt und angesprochen werden. Teams, die es schaffen, Probleme sachlich anzusprechen und objektiv am Prozess festzumachen, können effizient in eine systematische Problemlösung einsteigen und sich ständig verbessern. Um Teamwork und die gemeinsame Abarbeitung von Aufgaben effizient zu gestalten, muss unter den Teammitgliedern eine gemeinsame Sprache aufgebaut werden. Bezogen auf den offenen Austausch von Informationen sollte es allen Personen im Team möglich sein, Verbesserungen vorzuschlagen, welche dann in Bezug auf die Prozessverbesserung sachlich diskutiert werden. Die Führungskräfte nehmen hier die Rolle von Coaches ein, die mit Rat zur Seite stehen, sobald das Team ein Hindernis identifiziert, das noch nicht eigenständig lösbar ist. Diese Hindernisse können fachlicher Natur sein oder auf die Interaktion der Menschen innerhalb des Teams bezogen sein. In beiden Fällen ist der Lean Leader vor Ort, um als Konfliktlöser und Mentor zur Seite zu stehen.

Rolle der Führungskraft im Lean-Kontext

Um eine Lean-Kultur auszubilden, müssen die Führungskräfte ihr Rollenbild verstehen und sich danach verhalten. Eine Führungskraft im Lean Leadership muss sich selbst und die Mitarbeiter*innen entwickeln, kontinuierliche Verbesserung möglich machen und die Menschen inspirieren.

Die Führung im Lean Leadership ist stark personenbezogen. Im Kern geht es darum, die Menschen zu motivieren, zu inspi-

rieren und zu coachen, ihre besten Leistungen zu bringen. Die Führungskraft in einem nach Lean ausgerichteten Unternehmen ist ein Lehrer der Philosophie, der eng mit den Mitarbeiter*innen zusammenarbeitet. Der Coach hat die Aufgabe, das Arbeitsumfeld so zu organisieren, dass die Mitarbeiter*innen ihre Arbeit ohne Hindernisse erledigen können. Sobald Probleme auftreten, ist der Lean Leader vor Ort präsent und steht mit Rat zur Seite, damit die Teams lernen, auftretende Probleme allein zu lösen. Lean-Führungskräfte sind in der Rolle, die Unternehmensvision top-down zu übernehmen und in der operativen Arbeitsebene nach dem Bottom-up-Ansatz zu integrieren. Sie fungieren als Change Agents mit dem Ziel, eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung aufzubauen und aufrechtzuerhalten, während die Arbeiter*innen motiviert werden, ihre Ziele zu erreichen, und inspiriert werden, weitere Verbesserungen auszuprobieren.⁵ Das Rollenbild der Führungskräfte setzt sich aus der Präsenz am Ort der Wertschöpfung, zukunftsorientierten Management-Beziehungen und einem starken Fokus auf Lean-Produktion zusammen.⁶

1 Liker, J. K.; Trachilis, G.: *Lean Leader auf allen Management-Ebenen entwickeln – ein praktischer Leitfadens*. S. 21.

2 Vgl. Ackermann, J.: *Lean Leadership – Eine situationstheoretische Untersuchung von erfolgsrelevantem Führungsverhalten in Veränderungsprozessen mit Lean-Ausrichtung am Beispiel eines Premiumherstellers der Automobilindustrie*. Doktorarbeit. S. 311.

3 Fiedler M.: *Lean Construction – Das Managementhandbuch – Agile Methoden und Lean Management im Bauwesen*. S. 69.

4 Vgl. Mögel, K.: *Werteorientierte Führung – gemeinsam besser werden*. In: *WERTEorientierte Führung von Familienunternehmen*. S. 109.

5 Vgl. Reynders, P.; Kumar, M.; Found, P.: *Lean on me – an integrative literature review on middle management role in lean*. In: *Total Quality and Business Excellence*, 31/2020. S. 20.

6 Vgl. Hughes S., M. P.: *The Role of the Executive in Lean – A Qualitative Thesis Based on the Toyota Production System*. In: *International Journal of Lean Thinking*, 2/2011. S. 17.

7 Ballé, M.: *Lead with Lean – On Lean Leadership and Practice*. S. 94 f.

8 Vgl. Claushues, J.; Hurtz, A.: *Lean Leadership*. S. 86.

9 Vgl. Claushues, J.; Hurtz, A.: *Lean Leadership*. S. 20.

best of ...

Immo- bilien

Der Bau & Immobilien Report hat die wichtigsten Immobilienentwickler nach ihren aktuellen nationalen wie internationalen Vorzeigeprojekten gefragt. Der virtuelle Baustellenrundgang führt uns unter anderem nach Wien, Niederösterreich, Kroatien und vor allem Deutschland.



National



↑ 6B47

Wohnprojekt Steingötterhof (st. Pölten)

In der Dr. Wilhelm Steingötter-Straße 25, gelegen im St. Pöltner Stadtteil Viehofen unweit des Viehofner Sees, realisiert 6B47 ein Eigentums-Neubauprojekt mit 191 Wohnungen mit einer Wohnfläche zwischen 33 und 90 m². Zur Auswahl steht ein vielfältiges Angebot an Wohnungstypen mit großzügigen Freiflächen für jede Einheit. Zur Energieversorgung werden Geothermie und Photovoltaik genutzt und auch eine E-Tankstelle steht zur Verfügung.

Baubeginn: Februar 2022

Fertigstellung: Q2 2024

Architekten: Architekten Maurer & Partner ZT GMBH

Anzahl Wohnungen: 191 Eigentumswohnungen

Wohnnutzfläche: 12.100 m²

Investitionskosten: 49,5 Mio. EUR

→ UBM:

LeopoldQuartier (Wien)

Das LeopoldQuartier entsteht auf einem rund 22.900 m² großen Areal nordwestlich der Wiener City an der Oberen Donaustraße 23–29. Es wird Europas erstes Stadtquartier in Holz-Hybrid-Bauweise sein, das die Qualitäten natürlich gewachsenen Holzes mit den Vorzügen modernster Baumaterialien verbindet. Durch die konsequente Nutzung von Erdwärme, Erdkälte und Photovoltaik ist das LeopoldQuartier außerdem im Betrieb CO₂-neutral. Auf den fünf Baufeldern sind Wohnungen, Büros, City-Apartments, Gastronomie, ein Supermarkt, ein Kindergarten und viele Grünflächen geplant. Das LeopoldQuartier wird ein Beispiel für eine partizipative Stadtentwicklung in Kombination mit moderner, intelligenter Technologie sein, die sowohl den Bedürfnissen der Menschen wie auch der Umwelt dient.



Baubeginn: Frühjahr 2024

Fertigstellung: 2026

Architektur Büro: HNP architects

Architektur Wohnen: Gangoly und Kristiner

Anzahl der Wohnungen: 253

Anzahl der City-Apartments: ca. 150

Bürofläche: ca. 22.000 m²

Investitionsvolumen: k. A

Fotos: MAGK ARCHITEKTEN, ZOOMWP, UBM



← ARE

Juwel im grünen Mödling (NÖ)

Mit dem »Juwel im grünen Mödling« entwickelt die ARE Austrian Real Estate in Kooperation mit der Stadtgemeinde Mödling im Neusiedlerviertel ein neues Quartier in fünf Zonen mit unterschiedlichen Wohnformen, einem Nahversorger, Gewerbe- und Büroeinheiten sowie einem Park mit Kinderspielplatz. Während die Reihenhaus-siedlung (Zone III) und die gemeinnützigen Wohnungen der EGW Heimstätte (Zone II) bereits fertiggestellt sind, werden in Zone I gerade Betreuungseinrichtungen, Büros und ein Nahversorger realisiert. Mit Zone V werden ab dem Jahr 2024 insgesamt 47 Eigentumswohnungen in vier Stadtvillen in Holzhybridbauweise errichtet. Des Weiteren wird das Quartier mit rund 110 Wohnungen in Zone IV und dem Park komplettiert. Die Gesamtfertigstellung ist für das Jahr 2026 geplant.

Baubeginn: 2017
Geplante Gesamtfertigstellung: 2026
Grundstücksgröße: rd. 4 Hektar
Nutzfläche gesamt: rd. 25.000 m²

Bruttogeschossfläche gesamt: rd. 35.000 m²
Masterplan: MBM Architektur
Investitionen: k. A.

→ SORAVIA:

Fabrik1230 (Wien)

Am Standort der ehemaligen Sargerzeugung in der Breitenfurter Straße 176 in 1230 Wien realisiert Soravia ein Grätzlzentrum und treibt die Quartiersentwicklung im aufstrebenden Stadtteil Atzgersdorf voran. Künftige Bewohner*innen profitieren vom umfassenden Freizeitangebot des neuen Grätzlzentums sowie von der Weiterführung kultureller Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem Verein F23. Auf rund 10.000 m² Nutzfläche bietet die Fabrik1230 einen durchdachten Mix aus Gastronomie-, Gewerbe-, Veranstaltungs-, Freizeit- und Kulturangeboten mit Fokus auf Livemusik, ein Gesundheitszentrum mit Apotheke sowie moderne Büroflächen.



Baubeginn: 2023
Fertigstellung: 2024
Architektur: Shibukawa Eder Architects
Nutzfläche: ca. 10.000 m²
Investitionen: ca. 42 Mio. EUR

Fotos: BÖKEH designstudio, OLN



↑ STRABAG REAL ESTATE:

Soley (Wien)

Mitten in Wien-Brigittenau realisiert Strabag Real Estate bis 2025 ein Vorzeigewohnprojekt hinsichtlich Klima- und Energieeffizienz. In der Leystraße entstehen 53 freifinanzierte Eigentumswohnungen in fußläufiger Distanz zur Freien Mitte im Nordbahnviertel und der Donauinsel. Die Besonderheit am Projekt: Erstmals in Österreich kommt CO₂-reduzierter Performance-Beton im modernen Wohnbau zum Einsatz. Das Gebäude wird zusätzlich durch eine Photovoltaikanlage mit Batteriespeicher versorgt und ist in puncto Heizung dank Grundwasserwärmepumpe von fossilen Brennstoffen unabhängig.

Baubeginn: 2023
Fertigstellung: 2025
Architekt: WGA

Anzahl der Wohnungen: 53
Wohnnutzfläche: 3.454 m²
Investitionen: k.A.

best of . . .

International

→ CA IMMO:

Upbeat, Berlin (D)

Mit dem Bürogebäude Upbeat, das insgesamt über rund 35.000 m² Mietfläche verfügen wird, entwickelt CA Immo bereits das zehnte Gebäude in erstklassiger Lage am Berliner Hauptbahnhof. Das Gebäude wurde bereits vor Baustart zu 100 % langfristig an die Deutsche Kreditbank AG (DKB) vorvermietet. Das WiredScore Platin Zertifikat für beste Konnektivität hat das Bürohochhaus Upbeat bereits erhalten. Weitere Zertifizierungen nach DGNB und WELL jeweils mindestens in Gold sind vorgesehen. Bei der Entwicklung des Upbeat wird der Gesundheit und dem Wohlbefinden der Mieter*innen hohe Priorität eingeräumt. So sieht das Konzept u. a. höchste Standards bei den Belüftungssystemen und der Lufthygiene vor. Auch in energetischer Hinsicht werden hohe Standards eingehalten. Wie bei allen Projektentwicklungen der CA Immo werden dabei die GEG-Referenzwerte zum Primärenergiebedarf deutlich unterschritten.



↑ **Baubeginn:** September 2021
Fertigstellung: 2025/2026
Vermietbare Nutzfläche: 35.000 m²
Höhe: 82 m
Architekten: Berliner Architekten Kleihues + Kleihues
Investitionsvolumen CA Immo: rd. 300 Mio. EUR



↑ IMMOFINANZ:

Stop Shop (HR)

In Kroatien schafft die Immofinanz mit dem Ausbau von vier Retail Parks der Marke Stop Shop auf insgesamt rund 36.000 m² Fläche Platz für neue Einkaufsmöglichkeiten. Die Entwicklungspipeline 2024 beinhaltet Retail Parks in Vukovar (9.000 m², Q2 2024), Dugo Salo (9.100 m², Q3 2024), Krapina (8.100 m², Q4 2024) und Virovitica (9.800 m², Q4 2024) und bietet Platz für vielfältige Shopperlebnisse. Stop Shop ist die etablierte Marke für Retail Parks in Zentral- und Osteuropa, bekannt als Nahversorger mit einem breiten Sortiment des täglichen Bedarfs. Durch die verkehrsgünstige Lage und umfangreiche Parkmöglichkeiten sprechen die Standorte preisbewusste »Smart Shopper« an, die bequeme Erreichbarkeit schätzen.

Baubeginn: 2024
Bauende: 2024
Geplante vermietbare Fläche gesamt: 36.000 m²



↑ SORAVIA:

Be.yond Office Berlin (D)

Inmitten der deutschen Hauptstadt zwischen Potsdamer Platz und Tiergarten entsteht bis 2025 das Be.yond Office Berlin. Der moderne Büroneubau zeichnet sich nicht allein durch seine exzellente Lage aus, sondern bietet einen spektakulären Panoramablick über das Herz der Stadt. Eindrucksvolle Architektur, hochwertige Ausstattung und großzügige Freiflächen und Terrassen schaffen hier höchste Lebensqualität und machen auch im Büroalltag und beim Arbeiten im Freien Freude. Das frei von fossilen Energieträgern betriebene Gebäude wird über Büromietflächen von rund 8.619 m² auf acht oberirdischen Etagen verfügen und das Ufer des Landwehrkanals durch seine hochwertige Gestaltung aufwerten.

Baubeginn: 2023
Fertigstellung: 2025
Architektur: Arquitectura Norte, Frosch:Samara Architekten, Platena Jagusch Architekten und HENN Architekten
Nutzfläche: rund 8.619 m²
Investitionen: ca. 100 Mio. EUR

Fotos: IMMOFINANZ, HENN GmbH, UBM



➔ WARIMPEX:

West Yard 29, Darmstadt (D)

In Darmstadt entsteht das Bürogebäude West Yard 29 mit einer Bruttogeschoßfläche von 13.800 m². Es wird über fünf Stockwerke sowie ein Staffelgeschoss mit Terrasse verfügen und den höchsten Standards einer Taxonomie-konformen und ökologischen Bauweise entsprechen. So sind Dach- und Fassadenbegrünungen, Photovoltaikanlagen und ein Mobilitätskonzept mit Sharing-Angeboten vorgesehen. Das Gebäude profitiert von der direkten Nähe zum »greet by Accor« Konferenzhotel und ist ideal an den Hauptbahnhof, den Frankfurter Flughafen sowie an die Universitäten und das Stadtzentrum angebunden. Die Büroentwicklung befindet sich in der fortgeschrittenen Planungsphase und entsteht auf einer Warimpex Grundstücksreserve in der »Telekom-City«, die zuletzt entsprechend umgewidmet wurde.

Baubeginn: Q4 2024

Fertigstellung: 2026

Bruttogrundfläche: 13.800 m²

Begrünte Dachterrasse: 430 m²

Investitionen: k.A.



⬆ UBM:

Timber Factory, München (D)

Auf dem Grundstück an der Bauburgerstraße in München entsteht auf 28.000 m² ein gemischt genutztes Quartier mit Produktion, Gewerbe, Büros und Einzelhandel. Das Areal befindet sich in einem prosperierenden Stadtteil, der durch eine Reihe von Immobilienentwicklungen in unmittelbarer Nachbarschaft eine enorme Nachfrage erfährt. Ziel des Projekts ist es, eine optimale Nutzungsmischung in der Entwicklung zu erreichen. Im Quartier werden durch Holzhybridbauweise und klimafreundliche Energieversorgung hohe Nachhaltigkeitsstandards gesetzt.

Baubeginn: Q4 2023

Fertigstellung: Q4 2026

Architekt: O3 Arch. und HK Architekten

Bruttogeschoßfläche: 59.000 m²

Investitionsvolumen: k. A.



⬆ STRABAG REAL ESTATE:

Mattes & Düxx, Köln (D)

Die Bürogebäude Mattes & Düxx in Köln-Deutz beeindruckend mit moderner Architektur und exzellenter Lage. Das Projekt von Strabag Real Estate symbolisiert Stärke und Verbundenheit mit Deutz. Mattes & Düxx schaffen nicht nur repräsentative und moderne Arbeitsräume, sondern auch grüne Oasen über den Dächern von Köln. Nachhaltigkeit steht im Fokus mit umweltbewusster Bauweise und modernen Verkehrslösungen. Flexible Büroflächen passen sich individuellen Bedürfnissen an. Der Bau ist in vollem Gange, Mattes wird im Sommer 2024 fertig, Düxx steht zur Anmietung offen.

Baubeginn: 2022

Fertigstellung: 2026

Architekt: gernot schulz : architektur

Anzahl der Wohnungen: 53

Gesamtfläche: 30.800 m²

Investitionen: k.A.



↑ Die Radlader der Kooperation zwischen Atlas Weyhausen und Zeppelin Baumaschinen.

Kooperation für kompakte Radlader

ZEPELIN & ATLAS Die erfolgreiche Kooperation zwischen Zeppelin Baumaschinen und Atlas Weyhausen im Bereich kompakter Radlader in Deutschland wird nun auch in Österreich fortgesetzt. In einer gezielten Erweiterung des Produktangebots unterhalb der 6,5-Tonnen-Klasse bringt Zeppelin vier Typen auf den österreichischen Markt. Diese umfassen drei Radlader mit einem Einsatzgewicht von 2,5 bis 4,9 Tonnen sowie einen Teleskopradlader mit einem Einsatzgewicht von 6 Tonnen. Stephan Bothen, Zeppelin-Geschäftsführer in Österreich, äußert sich erfreut über den Start der Kooperation mit Atlas Weyhausen in Österreich. Die Einführung der neuen Zeppelin Radlader ermöglicht es, das Produktportfolio im Bereich der stark nachgefragten kompakten Radlader zu erweitern. Besonders der ZL60T im Bereich der Teleskopradlader stellt eine innovative Ergänzung dar. Bothen sieht in der Kooperation eine Chance, die steigende Nachfrage nach kompakten Radladern noch besser zu bedienen, und freut sich auf eine starke Partnerschaft mit Atlas Weyhausen.



↑ Bei der Sanierung der Landwirtschaftskammer wurden an der Wand insgesamt 3.500 m² Hanfdämmplatten von Capatect verbaut.

Öko-Dämmung für Landwirtschaftskammer

HANF Mit umfangreichen Instandhaltungs- und Umbauarbeiten wurde das Haus der Landwirtschaftskammer Niederösterreich in St. Pölten seit 2021 etappenweise bis Herbst 2023 zukunftsfit gemacht. Größter Wert wurde auf die nachhaltige Bauweise und Ausstattung gelegt. So wurde die Fassade thermisch saniert und mit 3.500 m² ökologischen Platten aus Hanfasern von Capatect gedämmt. Hanf hat seine Stärken sowohl bei der Ökologie als auch bei der Dämmleistung. Geradezu sensationell schneidet die Naturdämmung beim Schallschutz ab. Kein anderes Material hält Lärm besser ab. Außerdem gewährleistet die Hanfdämmung aufgrund der vorhandenen Speichermasse auch einen hervorragenden sommerlichen Hitzeschutz. Der Hanf stammt von heimischen Feldern, braucht zum Wachstum keine spezielle Düngung und keine Pestizide.

Neuer Geschäftsführer bei Rhomberg Bau

PERSONALIA Mit dem langjährigen Mitarbeiter Stefan Rusch ist die Führungsspitze des Bregenzer Bauunternehmens im Markt Vorarlberg komplettiert. Der gelernte Diplom-Ingenieur bildet gemeinsam mit Daniel Leitinger zukünftig die Spitze des Bau-Komplettanbieters in Vorarlberg. Stefan Rusch übernimmt dabei die Verantwortung für die Bereiche »Bau & Ressourcen«. Stefan Rusch startet mit Beginn des neuen Wirtschaftsjahres am 1. April 2024 in seine neue Funktion.



↑ Stefan Rusch ist neu in der Rhomberg-Geschäftsführung.



Führungswechsel

Alexander G. Bauer ist neuer Leiter für Vertrieb und Marketing im Kirchdorfer Zementwerk.



↑ Das Digital Bau-CRM ermöglicht eine umfassende 360-Grad-Sicht auf Bauprojekte.

CRM für den Bau

DIGITAL Um Projekte effizient und erfolgreich abzuschließen, spielen CRM-Tools eine entscheidende Rolle. Vor allem denn, wenn sie die spezifischen Anforderungen der Bauwirtschaft adressieren und eine umfassende 360-Grad-Sicht auf Bauprojekte sowie alle involvierten Stakeholder gewährleisten. Vor diesem Hintergrund hat DIGITAL auf Basis der bewährten Salesforce CRM-Lösung eine hochspezialisierte Software entwickelt: das Digital Bau-CRM.

Dieses innovative System verspricht nicht nur eine ganzheitliche Perspektive auf Bauprojekte, sondern unterstützt auch das Baumanagement, das Kundenbeziehungsmanagement und die effiziente Verwaltung von Objekt-, Kunden- und Partnerdaten. Durch intuitive Dashboards und eine benutzerfreundliche Navigation bietet das Digital Bau-CRM einen klaren Überblick über alle Aspekte eines Projekts und ermöglicht eine kosteneffiziente und kollaborative Planung.

In einer Zeit, in der jede Stunde zählt, ist es entscheidend, dass Unternehmen Werkzeuge nutzen, die ihnen erlauben, stets verbunden zu sein und flexibel von verschiedenen Standorten aus zu arbeiten. Das Digital Bau-CRM erfüllt genau diese Anforderungen und ermöglicht es den Nutzer*innen, die Projektverwaltung nicht nur vor Ort auf der Baustelle, son-

dern auch beim Kunden oder im Homeoffice durchzuführen. Von der Beschaffung über die Mängel-Dokumentation bis hin zum Nachforderungsmanagement bietet diese Lösung eine nahtlose und effektive Unterstützung – und kann Unternehmen dabei helfen, bis zu sieben Arbeitsstunden pro Woche einzusparen.



Digital Bau-CRM im Überblick

- > 360-Grad-Überblick über Bauprojekte,
- > Verbesserung der Kommunikation und der Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern (u. a. durch die Einbindung von Slack),
- > Compliance-Regeln für Unternehmen aus dem DACH-Raum,
- > Zugriff auch unterwegs via Tablet und Smartphone,
- > Bessere Steuerung von Bauprojekten (z. B. Beschaffung, Mängel-Dokumentation, Nachforderungsmanagement),
- > Optimale Ausschöpfung des Vertriebspotenzials.

Bauvorhaben digital managen



MYPERI PERI Kund*innen können dank des neuen Kundenportals ihre Baustellen auf Knopfdruck managen. Der Schalungs- und Gerüstexperte hat genau hingehört und die Wünsche und Anregungen seiner Kund*innen in das neue Portal einfließen lassen.

Bestellungen, Rücklieferungen, Materialübersicht und etwaige Schadensmeldungen lassen sich kinderleicht über das digitale Kundenportal abwickeln. Zusätzlich sind auch alle Unterlagen – von technischen Zeichnungen über das Magazin bis hin zu Aufbau- und Verwendungsanleitungen – online abrufbar. Besonders die bilderten Rücklieferscheine erfreuen sich großer Beliebtheit bei den PERI Kund*innen, schließlich lassen sich so Materiallieferungen leichter koordinieren oder delegieren.

PERI-Geschäftsführer Peter Radel erklärt: »Mit dem neuen Portal managen unsere Kund*innen ihre Bauvorhaben tatsächlich digital und zwar von allen Endgeräten aus. Wichtige Daten sind zentral abgelegt und durch alle Projektbeteiligten auf der Baustelle gleichzeitig nutzbar. Besonders freue ich mich über das positive Feedback von jenen Kund*innen, die uns schon in der Testphase wertvolle Anregungen gegeben haben.«



↑ PERI-Geschäftsführer Peter Radel freut sich, dass die Kund*innen ihr Bauvorhaben komplett digital managen können.

Neue Firmenzentrale für ETZI-Bau

SCHALUNG ETZI-Bau errichtet in Ried im Traunkreis auf einem 45.000 m² großen Areal eine neue Firmenzentrale, in der künftig alle Unternehmen der ETZI-Gruppe vereint werden. Bei der Errichtung vertraute ETZI-Bau auf die neueste Deckenschalung-Systemfamilie aus dem RINGER Mietpark. Das System besteht aus den brandneuen, großflächigen DEKplus Deckentischen sowie den handlichen AluDEK Modulelementen. Dadurch zeichnet es sich sowohl durch seine Schnelligkeit als auch durch Flexibilität und Wirtschaftlichkeit aus. Die Deckentische wurden in den zwei Abmessungen 5,40 × 2,25 m und 5,40 × 1,80 m eingesetzt und garantierten rationelles Arbeiten und unschlagbar schnelle Schalzeiten. Per Kran werden die einzelnen Tische in Position gehoben und dann manuell eingerichtet. Die mit 12 cm sehr niedrige Bauhöhe von DEKplus hat auch bei Transport und Lagerung große Vorteile. So können beeindruckende 480 m² Schalungsfläche mit nur einem einzigen Sattelzug transportiert werden. Weniger Ladevolumen bedeutet auch weniger Transportkosten. Beim Ausschalen der Deckenflächen konnte der DEKplus Versetzwagen seine Stärken ausspielen. Aufgrund seiner kompakten Bauweise passt das Gerät perfekt zwischen die Deckenstützen und konnte so schnell an die richtige Stelle manövriert werden. Seine Fähigkeit zur Querfahrt ermöglichte das Ausbringen der Elemente durch den Ausschalkorridor.

RINGER DEKplus überzeugt mit Effizienz und Funktionalität. →



→ Auf dem Transportbetonwerk in Gratkorn prangt seit Anfang Februar das Wopfinger-Logo.

Wopfinger Transportbeton wächst

EXPANSION Seit 1. Februar pachtet und betreibt Wopfinger Transportbeton das Transportbetonwerk der Tieber-Tochter TIPA Produktions GmbH und beliefert damit auch Kunden in Graz und Umge-

bung. Wopfinger Transportbeton betreibt in der Region bereits mehrere Standorte und ist somit in der Lage, die Baustellen auch im zweitgrößten Transportbetonmarkt Österreichs zu bedienen. Die Erweiterung betrifft ausschließlich die Transportbetonaktivitäten am Standort Gratkorn, nicht die Bereiche Produktion sowie Verkauf von Schotter- und Recyclingmaterialien der Tieber GmbH, die sich mit diesem Schritt weiter auf ihr Kerngeschäft konzentrieren will. »Wir freuen uns, in der Wopfinger Transportbeton einen Partner aus dem Transportbeton-Segment gefunden zu haben, der mit uns als Kieslieferant Kunden mit der gewohnten Qualität und Zuverlässigkeit betreuen wird, und sind sehr glücklich, dass wir alle Arbeitsplätze sichern konnten«, zeigen sich die beiden Geschäftsführer der Tieber GmbH Franz und Hannes Tieber, über diese Lösung zufrieden. »Durch diesen zusätzlichen Standort ist es der Wopfinger Transportbeton möglich, Kunden in Graz und Umgebung zu beliefern und wir erwarten uns gleichzeitig auch positive Effekte für unsere weiteren Aktivitäten in der Region«, freut sich Wolfgang Moser, Geschäftsführer der Wopfinger Transportbeton Ges.m.b.H. über die nun fast flächendeckende Belieferung in der Steiermark.

Länderübergreifende Zusammenarbeit

KLIMANEUTRALES BAUEN Die Interessengemeinschaft Beton Dialog Österreich ist neues Mitglied bei solid UNIT e.V. Das 2022 auf Bundesebene in Deutschland gegründete Netzwerk für klimaneutrales Bauen mit mineralischen Baustoffen kann damit erstmalig ein Mitglied außerhalb Deutschlands in seinem Kreis begrüßen.

»Wir freuen uns über die grenzüberschreitende Partnerschaft und sind von der Größe und Stärke des noch so jungen Netzwerks beeindruckt. Dem Klimawandel entschieden entgegenzutreten, ist unsere gemeinsame Aufgabe. Wir können die zukünftigen Herausforderungen nur gemeinsam schaffen – mineralische Baustoffe sind dabei Teil der Lösung«, sagt Anton Glasmaier, Vorstandsvorsitzender von Beton Dialog Österreich.

solid UNIT e.V., das Netzwerk für klimaneutrales Bauen mit mineralischen Baustoffen, ist ein Zusammenschluss von Vertreterinnen und Vertretern der Bauwirtschaft und der Baustoffindustrie sowie von Hochschulen, Forschungsinsituten, Kammern und Start-ups.



↑ Jens Müller, unabhängiges Board Member bei ToolSense.

Neues Board Member bei ToolSense

WACHSTUM Der Asset Operations Plattform-Anbieter für Wartungs-, Reparatur- und Operations-Teams, ToolSense, hat Jens Müller zum unabhängigen Board Member ernannt. Müller kann auf Stationen bei ASCon Systems Holding GmbH, BuildingMinds, relayr und Cisco zurückblicken und bringt eine umfassende Erfahrung in den Bereichen Industrie 4.0, IIoT und SaaS mit.

Ziel von ToolSense ist es, die in Asset-intensiven Branchen vorherrschenden Ineffizienzen zu beheben. Statt bei der Verwaltung von Anlagen auf Excel, WhatsApp und Stift und Papier zu setzen, will ToolSense dieses Umfeld durch die Digitalisierung von Asset-Management-Prozessen transformieren und damit Automatisierung und intelligente Entscheidungsfindung ermöglichen.

»ToolSense ist ein zentraler Baustein, der die Überleitung von traditionellen Methoden zur Zukunft des Asset-Managements bestärkt. Ich freue mich darauf, dem Board von ToolSense beizutreten. Gemeinsam werden wir die Kraft von Industrie 4.0, IIoT und SaaS nutzen, um Prozesse zu optimieren, die Entscheidungsfindung zu verbessern und letztendlich nachhaltiges Wachstum voranzutreiben«, so Müller.



Digitaler Frachtbrief bei LKW Walter

ECMR Full-Truck-Loads-Spezialist LKW Walter setzt einen wichtigen Schritt in der Digitalisierung der Supply Chain: Das Unternehmen führt den digitalen Frachtbrief eCMR ein und digitalisiert damit das wichtigste Begleitpapier für den internationalen Landtransport in ganz Europa. Die neue Lösung wird große Effizienzpotenziale in den Arbeitsprozessen realisieren und rund 1,5 Mio. Papierdokumente bzw. sechs Millionen Papierseiten ersetzen. Der eCMR bei LKW Walter geht ab sofort in den Echteininsatz.

Wienerberger & Madaster

KREISLAUFWIRTSCHAFT Seit Beginn des Jahres ist Wienerberger Österreich als einer von maximal 33 Branchenführern sogenannter »Kennedy«-Partner von Madaster, dem Kataster für Baumaterialien und Produkte. Gemeinsames Ziel ist es, Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft in der heimischen Bau- und Immobilienbranche voranzutreiben.

Die Kooperation mit Madaster, einem 2017 in den Niederlanden gegründeten Unternehmen, das mittels Cloud-Plattform die Erfassung und Dokumentation von Bauteilen und Materialien ermöglicht, ist für Wienerberger der nächste strategische Schritt hin zum zirkulären Bauen. Als exklusive Partner können Bau- und Immobilienunternehmen die digitale Plattform nutzen, um besseren Aufschluss über die Eigenschaften und Zusammensetzung von Baustoffen und ihre Wiederverwertbarkeit zu erlangen.

Auf der Madaster-Plattform werden Daten über alle Materialien und Produkte registriert, die in einem Objekt, z. B. einem Gebäude oder einer Brücke, verbaut wurden. Durch die Erfassung jedes einzelnen Bauteils erhält man unter anderem Informationen über die Trennbarkeit, das gebundene CO₂ und die Toxizität von Materialien und Produkten. Außerdem kann festgestellt werden, ob diese wiederverwendet werden können. Denn nur durch zirkuläres Bauen können die Abfallmenge und die CO₂-Emissionen drastisch reduziert und die Klimaziele erreicht werden.



↑ Wienerberger Geschäftsführer Johann Marchner, Werner Weingraber (Managing Director Madaster Austria) und Tobias Müller (Leitung Strategische Projekte Wienerberger) freuen sich über Wienerberger als neuen »Kennedy«-Partner von Madaster.

Leben für Baukultur

Baukultur ist für Renate Scheidenberger ein respektvoller Umgang mit alter Bausubstanz und Fairness auf der Baustelle.

BAUKULTUR »In den letzten Jahren wurde immer deutlicher, dass die Trennung von Arbeiten und Wohnen nicht besonders effizient ist. Bei gemischten Baugebieten ergibt das einen deutlich besseren CO₂-Fußabdruck als wenn man außerhalb der Stadt wohnt, zum Arbeitsplatz pendelt und auf ein Auto angewiesen ist«, fasst Renate Scheidenberger, Gründerin und Geschäftsführerin von Baukultur, die Forderungen an moderne Bauarchitektur zusammen. Gründerzeithäuser können als Vorbilder dienen. »Städtebaulich und für den Wohlfühlfaktor lässt sich einiges vom Altbau übernehmen, z. B. wie Häuserzeilen angelegt, Innenhöfe gestaltet sind und wie eine Mischung aus Arbeit, Werkstätten und Wohnen geboten wird. Ich will keinesfalls die alte Zeit hochjubeln, aber man darf sich durchaus Ideen von damals holen, jetzt wo alle von Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft, Wiederverwendung und Recycling sprechen.«

Blick auf die Gründerzeit

»Für mich ist es das Schönste, die Qualität von damals aufzugreifen und in die Neuzeit zu übertragen, d. h. alte Substanz aus dem Bestand zu sanieren, mit moderner Architektur aufzuwerten, inklusive einer zukunftsweisenden energieeffizienztechnischen Planung.« Dieses Interesse hat bereits an der HTL Krems für Bautechnik begonnen. »Von Anfang an hat mich Sanierung angesprochen, zu meinen Lieblingsfächern zählte vor allem die Substanzsanierung.« 1990 folgten erste Schritte in die Baupraxis bei Professor Manfred Wehdorn, einem Experten für Denkmalpflege. »Damals habe ich im Büro in der Bauaufnahme gearbeitet. Ich durfte viel lernen, aber ich wollte hinaus auf die Baustelle.« Daher wechselte sie zu Baufirmen, die sich hauptsächlich mit Sanierung beschäftigt haben. 2002 folgte die Gründung des eigenen Bauunternehmens. Parallel dazu startete

sie das Studium Baumanagement und Unternehmensführung. »Für mich eine Zeit mit vielen wertvollen Begegnungen. Ich konnte in diesem Kolleg sehr viele persönliche und berufliche Freundschaften schließen, die teils bis heute erhalten sind.« Das Studium hat sie auch bei der Gründung ihres Unternehmens begleitet. »Ich konnte viele Ideen mit Kollegen abstimmen, verwerfen, neu denken, umsetzen. Das war ein großartiger, wertvoller Ideenbringer.« 2009 startete die Sanierungsexpertin noch eine Ausbildung im Master of Science für internationale Immobilienbewertung an der Donauuniversität Krems. »Ich habe das Studium unterbrochen, jetzt hat mich aber der Ehrgeiz gepackt, es abzuschließen«, lächelt sie. Die Auslastung ist gut, dennoch sind bereits Veränderungen in der Branche spürbar. Zuletzt hat Baukultur an der Sanierung des Oberlandesgerichts in Wien, der Revitalisierung eines denkmalgeschützten Gassenlokals am Kohlmarkt und einem Schulzubau in Unterwaltersdorf gearbeitet. 2019 hat sie zusätzlich die Geschäftsführung der Smart Construction Austria GmbH übernommen, einem Zusammenschluss von sechs mittelständischen Bauunternehmen, die sich der Forschung und Entwicklung, dem Erfahrungsaustausch im Netzwerk und der Beteiligung an Start-ups verschrieben haben – »eine meiner wertvollsten Aufgaben.« Renate Scheidenberger, die sich selbst als sehr vielseitig, kommunikationsfähig und lösungsorientiert sieht, wünscht sich für die Bauzukunft, dass mehr auf Bau- und Umgangskultur sowie Schönheit und gute Qualität geachtet wird. Einen hohen Anspruch stellt sie auch an die eigenen Interessen. Kultur ist für sie wesentlich, nicht nur im beruflichen Umfeld. »Familie und Freunde sind Teil meines Lebens, ebenso viel Natur, Konzert- und Galeriebesuche.« Zuletzt hat sie ein Konzert unter Dirigent Franz Welser-Möst begeistert.



Alte Bauwerke mit neuem Leben zu versehen, ist für Renate Scheidenberger eine tägliche und faszinierende Herausforderung.

Report

Publikumsgespräche



Effizienzsteigerung am Bau

Wann: 6. März 2024, Einlass 15:30 Uhr,
Beginn des Gesprächs 16:00 Uhr, Dauer ca. 1,5 h

Wo: Flemings Hotel Wien-Stadthalle, Neubaugürtel 26–28, 1070 Wien

Die Effizienz am Bau zu steigern, ist ein Gebot der Stunde. Wo das größte Potenzial liegt und welche Hürden überwunden werden müssen, diskutiert auf Einladung des Bau & Immobilien Report eine prominente Runde aus den verschiedensten Teilbereichen der Bauwirtschaft.



Radikale Transparenz

Wann: 17. April 2024, Einlass 15:30 Uhr,
Beginn des Gesprächs 16:00 Uhr, Dauer ca. 1,5 h

Wo: Cape 10, Alfred-Adler-Straße 1, 1100 Wien

Mit EPD- und CO₂-Rechnern machen Baustoffhersteller ihre Produkte transparent. Welchen Beitrag leistet die Ökobilanzierung von Baustoffen für mehr Nachhaltigkeit beim Bauen? Wie können Planer, Architekten und Bauunternehmen von diesen Daten profitieren?



Enquete »KI – Künstliche Intelligenz«

Wann: 23. April 2024, Einlass 16:30 Uhr,
Beginn 17:00 Uhr, Dauer ca. 2 h

Wo: Bundesrechenzentrum, Hintere Zollamtsstraße 4, 1030 Wien

Der Einsatz von KI bedeutet enorme Herausforderungen für Jobs und unsere Gesellschaft. Wo stehen wir heute bei rechtlichen Fragen dazu und wie dringend ist eine Regulierung von KI in Hinblick auch auf ihre rasche technologische Weiterentwicklung? Der Dialog zwischen Politiker*innen, Technologieunternehmen und Forschung.

Aktuelle Informationen unter
www.event.report.at



BAU!MASSIV!



DU HAST ES IN DER HAND.

WIR SIND ECHTE ALLESKÖNNER. WIR SIND FLEXIBEL, NACHHALTIG, KLIMASCHONEND UND ENERGIEEFFIZIENT. WIR SICHERN WERTE FÜR GENERATIONEN. WIR SIND DIE BAUSTOFFE DER ZUKUNFT. WIR SIND BETON. ZIEGEL. PORENBETON. **BAU SICHER. BAU!MASSIV!**