

**BAU |
IMMOBILIEN**

03 AUSGABE 2024
28. JAHRGANG

Report

VERTRÄGE WERTLOS

Ein Werkvertrag gibt dem Auftraggeber das Recht auf Kündigung - ohne Gründe. Viele Profissionisten schlucken das. Dabei könnten sie sich wehren.

Exklusiv

Konjunktur- analyse

Die Erwartungen der
Wirtschaftsforschung.

Report- Podium

Prominente Köpfe der
Branche diskutierten über
»Effizienzsteigerung am Bau«.

Lean in der Praxis

Nicht überall wo Lean
draufsteht, ist Lean drinnen -
das gilt aber auch umgekehrt.

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!**

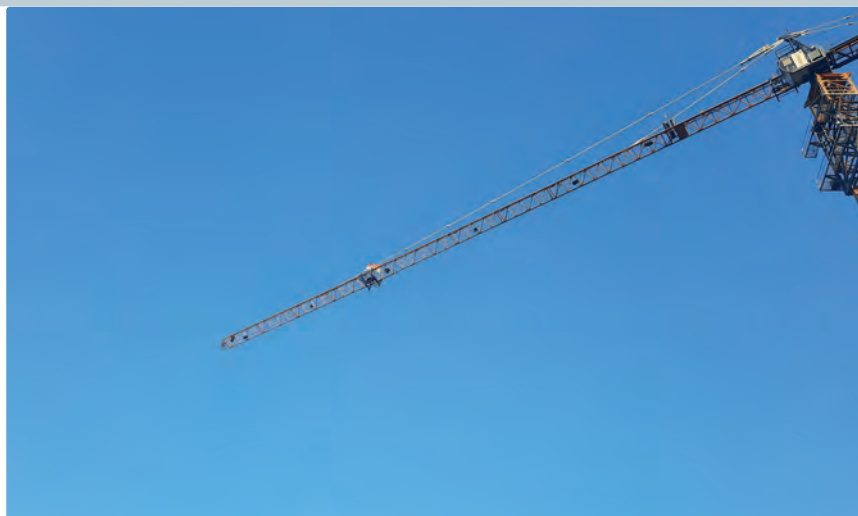


Des einen Freud, des anderen Leid

Selten war es eindeutiger als heute. »Die« Bauwirtschaft gibt es nicht. Es ist keine homogene Branche, deren Mitgliedern es gleich gut oder gleich schlecht geht. Während der KSV1870 in seinem aktuellen Insolvenzranking die Baubranche auf Platz 1 listet, jagt bei den großen Unternehmen der Bauindustrie eine Rekordmeldung die andere. Im Februar verkündete die Strabag einen neuen Leistungsrekord, jetzt ist die Porr mit einem Rekordergebnis nachgezogen. Während der Tief- und Infrastrukturbau weiterhin gut läuft, trifft der enorme Einbruch im Wohnbau vor allem die kleinen und mittleren Betriebe hart. Die Regierung will mit ihrem Konjunkturpaket gegensteuern. Exakt hier kann aus Branchensicht aber auch die Kritik ansetzen. Denn die Maßnahmen werden voraussichtlich vor allem jenen Unternehmen helfen, die im mehrgeschossigen Wohnbau tätig sind und für gemeinnützige Bauträger arbeiten. Das sind in der Regel wieder die großen Bauunternehmen. »Die Mehrheit der Bau- und Handwerksbetriebe – rund 80 Prozent haben weniger als zehn Beschäftigte – hat davon auf den ersten Blick nichts. Denn ihr Markt ist das Einfamilienhaus«, erklärt etwa Marktforscher Andreas Kreuzer im Report-Interview (Seite 12) Insofern ist es durchaus nachvollziehbar, dass die Bau-Sozialpartner gerne auch den »Eigenheimbonus« im Programm verankert gesehen hätten. Aber daraus wurde bekanntlich nichts...

Bernd Affenzeller

Bernd Affenzeller
Chefredakteur



10 Konjunkturanalyse

Der Report zeigt, wohin die Reise der Baubranche gehen wird.



12

»Großer Denkfehler«

Andreas Kreuzer ist von den Maßnahmen der Regierung nicht überzeugt.



ab 36

Sonderthema: MAWEV

Alle Infos und Highlights zum Baumaschinen-Event des Jahres.

4 News in Kürze

Kommentare, Neuigkeiten und die besten Sager der Branche.

12 Lean in der Praxis

Nicht überall, wo Lean drauf steht, ist auch Lean drinnen – das gilt aber auch umgekehrt.

22 Report-Podium

Prominente Köpfe der Baubranche diskutierten auf Einladung des Report über »Effizienzsteigerung am Bau«.

26 Vertrag wertlos

Wie sich Auftragnehmer gegen Abbestellungen durch den Auftraggeber wehren können.

30 Digitale Zukunft

Neue Technologien und Lösungen in der Schalungsbranche.

42 AG, GmbH oder was anderes

Die Wahl der richtigen Rechtsform ist auch für Bauunternehmen von entscheidender Bedeutung.

48 Kommunale Vergaben

Vergaberechtskonforme Ausschreibungen: Zwei Praxisbeispiele

Report Verlag

Herausgeber: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Verlagsleitung:** Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Chefredakteur:** Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] **Autor*innen:** Mag. Karin Legat **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



Das Schätzwertvolumen der Zwangsversteigerungen von Liegenschaften lag 2023 bei 344 Millionen Euro, das ist ein Plus von 13,8 %

Deutlich höhere Schätzwerte

ZWANGSVERSTEIGERUNGEN 2023 gab es genau einen anberaumten Termin zur Zwangsversteigerung von Liegenschaften mehr als 2022, als mit 822 Terminen laut SmartFacts Data Services der Tiefststand seit Beginn ihrer Aufzeichnungen im Jahr 2007 erreicht wurde. Von diesen 823 Terminen entfielen 59 % auf Wohnimmobilien, 25 % auf Gewerbeimmobilien und 16 % auf Grundstücke. Das entspricht der langfristig beobachteten Verteilung. Somit hat sich die Vermutung bestätigt, dass der überproportionale Anteil der Grundstücke in 2022, nämlich 22,4 % bezogen auf die Gesamtanzahl der anberaumten Termine, einmaligen Sondereffekten geschuldet war und es sich um keinen längerfristigen Trend handelt. Das Schätzwertvolumen ist trotz der praktisch gleichen Terminanzahl auch in 2023 wieder deutlich gewachsen.

Es betrug 344 Millionen Euro, was ein Plus von 13,8 % bedeutet. Die Erlöse haben die Spitzenwerte der Jahre 2021 und 2022 aber deutlich verfehlt und entwickeln sich rückläufig auf das Niveau von 2016 bis 2018.

Marktentwicklung 2023: Zwangsversteigerungen in Österreich

	Anzahl Termine	Schätzwertvolumen
Wohnimmobilien	+8,7 %	+19,2 %
Gewerbeimmobilien	+8,0 %	+0,8 %
Grundstücke	-28,6 %	+60,7 %
Gesamt	+0,1 %	+13,8 %

Quelle: SmartFacts Data Services GmbH

Die besten Sager



»Natürlich wäre eine zentrale, einheitliche Plattform für die Abwicklung aller Prozesse schön, nur ist das kaum möglich. Wir haben völlig verschiedene Größenordnungen an Projekten, von wenigen tausend Euro bis hunderte Millionen Euro. Dann gibt es unterschiedliche Gewerke und vor allem unterschiedliche Rahmenbedingungen.«

Peter Krammer, CEO Swietelsky, wäre schon froh, wenn man sich zur Produktivitätssteigerung zumindest in der Dokumentation auf einen Standard- »oder meinetwegen wenige Standards« einigen könnte.



»Die Politik versteht von der Bauwirtschaft leider so wenig wie ein Eisbär von Bananen. Weder versteht man die Spielregeln der Branche noch, wie das Geschäft funktioniert.«

Andreas Kreutzer, Geschäftsführer von Branchenradar.com, geht mit der Bundesregierung und dem von ihr vorgelegten Konjunkturpaket hart ins Gericht.



»Man erkennt sie am Mindset der Bauteams. In den vergangenen Jahren hat sich die Kommunikation und Führung direkt auf der Baustelle im Sinne von Shopfloor Management etabliert. Die Mitarbeitenden haben so eine tägliche Regelkommunikation mit der direkten Führungskraft.«

*Porr-CEO Karl-Heinz Strauss weiß, woran man eine Lean-Baustelle erkennt. Damit tragen alle Mitarbeiter*innen zur Verbesserung und Optimierung der Abläufe und Prozesse bei.*

Immer mehr Pleiten, Bau voran



INSOLVENZEN Das erste Quartal 2024 war mit 1.691 Insolvenzen laut aktueller KSV1870-Hochrechnung das insolvenzreichste Quartal seit 2009. Besonders betroffen sind die Branchen Bau, Handel und Beherbergung/Gastronomie. Basierend auf den Insolvenzfällen liegt der Bau an der unrühmlichen Spitze, bei der Höhe der Passiva hat der Handel die Nase vorn.

Aufgrund mehrerer Großinsolvenzen von jeweils über zehn Millionen Euro haben sich die vorläufigen Passiva um 146,2 Prozent auf 992 Mio. Euro erhöht. Parallel zu den steigenden Insolvenzen hat sich zudem die Anzahl der betroffenen Mitarbeiter auf 8.200 Personen verdoppelt, und jene der Gläubiger um 37,6 Prozent auf 12.800 Betroffene erhöht. Für das Jahr 2024 erwartet der KSV1870 aus heutiger Sicht zumindest 6.200 Firmenpleiten. »Die vergangenen Jahre haben unübersehbare Spuren in den Betrieben hinterlassen. Der Druck auf die Wirtschaft steigt zunehmend und die daraus resultierenden Folgen spiegeln sich jetzt auch im sehr deutlichen Anstieg der Insolvenzen wider«, erklärt Karl-Heinz Götze, MBA, Leiter KSV1870 Insolvenz. Interessant sei, dass auch – abseits der Signa – immer öfter etablierte, größere Betriebe betroffen sind. Als besorgniserregend bezeichnet Götze die hohe Zahl an nicht eröffneten Fällen aufgrund fehlenden Kapitals. Gegenüber dem Vorjahr sind die »Nichteröffnungen« um 15,3 Prozent auf 597 Fälle gestiegen. »Es ist mehr als bedenklich, dass in diesen Fällen nicht einmal mehr die Verfahrenseröffnung bei Gericht bezahlt werden kann. Vor allem, weil wir hier von Kosten in der Höhe von 4.000 Euro sprechen«, so Götze.

Insolvenzen nach Branchen

Rang	Branche	Fälle	Passiva
1	Bau	312	83 Mio. €
2	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen	306	318 Mio. €
3	Beherbergung und Gastronomie	237	39 Mio. €

Foto: iStock

Quelle: KSV 1870

Bis zu 42.000 €
Sanierungsbonus sichern



Jetzt thermisch sanieren

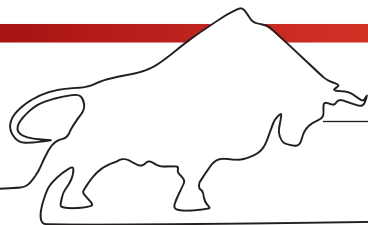
**und Energiekosten einsparen
und Energieverbrauch reduzieren
und Wohlfühlklima erhöhen**

Dämmung **RAUF**
BRINGT'S!



Alles auf einen Blick –
von der Planung
bis zur Förderung!

Baumit. Ideen mit Zukunft.



Ruhiger Februar an der Börse

AKTIEN Der Februar war für die an der Wiener Börse gelisteten Titel der Bau- und Immobilienwirtschaft ein relativ ruhiger Monat. Aus der Reihe tanzte lediglich die SImmo. Denn mit Ausnahme der SImmo hatten im Februar alle Immobilien-Unternehmern ein Minus zu verzeichnen. Die SImmo hingegen führt das Performance-Ranking mit einem Plus von 4,69% sogar an. Ebenfalls im Plus sind die Unternehmen aus der Bauwirtschaft Porr, Wienerberger und Strabag. Ein leichtes Minus von 0,21% gab es für Palfinger.

	Unternehmen	31.01.2024	29.2.2024	Performance
1	S Immo	14,92 €	15,62 €	4,69 %
2	Porr	13,00 €	13,56 €	4,31 %
3	Wienerberger	31,48 €	32,30 €	2,60 %
4	Strabag	43,35 €	43,60 €	0,58 %
5	Palfinger	24,00 €	23,95 €	-0,21 %
6	Warimpex	0,82 €	0,82 €	-0,61 %
7	CA Immo	30,40 €	29,70 €	-2,30 %
8	Immofinanz	22,00 €	21,00 €	-4,55 %
9	UBM	22,00 €	21,00 €	-4,55 %
	Immobilien ATX (IATX)	339,51 €	335,11 €	-1,30 %

Quelle: Börse Wien



Baukosten steigen weiter

STATISTIK Im Februar 2024 lagen die Kosten für den Wohnhaus- und Siedlungsbau laut Statistik Austria um 3,0 % über dem Februar-Wert des Vorjahres. Im Straßenbau stiegen die Kosten im Vergleich zu Februar 2023 um 5,7 %, im Brückenbau um 2,9 % und im Siedlungswasserbau um 4,7 %.

Im Vergleich zum Februar 2023 verzeichneten die Warengruppen Betonfertigteile, Transport sowie Transportbeton, Fertigmörtel starke Kostenanstiege, was deutliche Auswirkungen auf alle Bausparten hatte. Zusätzlich stiegen die Kosten der Warengruppe Kies, Splitt, Sand, Erde, Humus gegenüber dem Vorjahresmonat stark an, was insbesondere den Straßen- und Brückenbau beeinflusste. Die Warengruppe bituminöses Mischgut verzeichnete ebenfalls kräftige Kostenanstiege, was sich vor allem auf die Tiefbausparten und insbesondere den Straßenbau auswirkte.

Baukostenentwicklung im Zwölfmonatsvergleich*

Monat	Wohnhaus- und Siedlungsbau	Straßenbau	Brückenbau	Siedlungswasserbau
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	+ 3,0 %	+ 5,4 %	+ 2,4 %	+ 4,6 %
Februar	+ 3,0 %	+ 5,7 %	+ 2,9 %	+ 4,7 %

* jeweils gegenüber Vorjahresmonat; Quelle: Statistik Austria

Wohnbaupaket:

Nur die praktische Umsetzung zählt

Der Druck der Sozialpartner brachte die Bundesregierung zum Handeln. Nun liegt die »Theorie« auf dem Tisch, aber erst die Praxis wird zeigen, wie gut und ernst gemeint das Paket wirklich ist. Für die Baubranche ist es fünf nach zwölf, deshalb muss das Geld auch sofort in die richtige Richtung fließen.



Jetzt geht es darum, dass das Geld rasch auf den Baustellen ankommt.

Abg. z. NR Josef Muchitsch, GBH-Bundesvorsitzender

KOMMENTAR »Tatsache ist, dass das kürzlich präsentierte Wohnbaupaket der Bundesregierung nur aufgrund des Drucks der Sozialpartner zustande gekommen ist. Jetzt liegt das Papier auf dem Tisch. Eine ehrliche und abschließende Bewertung ist aber erst nach der praktischen Umsetzung möglich.

Es ist entscheidend, dass die zusätzlichen Mittel tatsächlich dort eingesetzt werden, wo sie zusätzliche Beschäftigung bringen und leistbares Wohnen garantieren. Die Nachhaltigkeit der Mittel, insbesondere im Zusammenhang mit dem Mietpreisdckel und dem Erhaltungs- und Verbesserungsbeitrag, muss gewährleistet sein.

Jetzt geht es wirklich darum, dass die angekündigten 2,2 Milliarden Euro möglichst rasch auf den Baustellen und bei Sanierungsmaßnahmen ankommen. Die Bauarbeitslosigkeit

steigt und schon 2023 haben 10.000 Fachkräfte in der Bauwirtschaft ihren Job verloren. Laut Baubarometer verlieren 2024 weitere 16.800 Baubeschäftigte ihren Job! Diese Fachkräfte sind verloren und kommen nicht mehr zurück. Die Zeit drängt! Die Regierung muss sich rasch mit den Ländern einigen, wie die zusätzlichen Mittel auch tatsächlich zusätzlich bauwirksam werden. Budgetlöcher der Länder mit Mitteln aus dem Wohnbaupaket zu stopfen, rettet keinen Arbeitsplatz. 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 Gesamtbaupaket umfasst werden soll und wer, liegt nun an der Regierung. Maßnahmen sind jetzt gefragt – die Regierung muss rasch liefern.«

MUREXIN

Maximale
Ergiebigkeit,
rascher
Arbeitsfortschritt.

Georg
Hirschbichler
Kaufmännischer
Leiter, Bodenstudio
GmbH, Salzburg



Mit der Nivelliermasse **Maximo M 61** schaffe ich den perfekten Untergrund für eine Vielzahl von Belägen – selbst Kautschuk oder Polyolefinbeläge verlege ich mühelos, weil die sie so saugfähig ist. Außerdem ist sie sehr ergiebig und das freut auch meinen Rücken – fast ein Drittel weniger schleppen als früher.



Mehr Infos zum
Produkt unter
murexin.com

Das hält.



Die Wohnbaukrise hat den Stammtisch erreicht!

Die Bundesregierung hat ein lang überfälliges Wohnbauprogramm gestartet. Ausschlaggebend dafür war ein Vorschlag der Sozialpartner, der medial aber zu Unrecht auf einen Punkt reduziert und ebenso intensiv wie oberflächlich diskutiert wurde.

Die aktuelle Wohnbaukrise mag für viele überraschend und neu erscheinen, die Bau-Sozialpartner – mit den bau-affinen Fachverbänden und Innungen gemeinsam mit der Gewerkschaft Bau-Holz – weisen seit beinahe einem Jahr mit Vehemenz darauf hin, dass der Wohnungsmarkt zum Erliegen kommt. Gehört wollte man diesen Rufen nicht schenken, zumindest nahm man die Warnungen nicht ernst genug. Der Leidensdruck am Wohnungsmarkt manifestierte sich zuletzt intensiv und die Misere wurde auch von den wissenschaftlichen Experten öffentlich vermehrt bestätigt. Das entscheidende Momentum wurde allerdings erst erreicht, als das Thema auf die höchste sozialpartnerschaftliche Ebene gehoben wurde. Zwar wurden die Forderungen der Sozialpartner nicht in dieser Form umgesetzt, ein Wohnbauprogramm dennoch eine Woche später von der Regierung verabschiedet.

Multiplizierte Falschmeldungen

Wie bei jedem tagespolitischen Thema fühlen sich nun viele bemüßigt, ihren Kommentar dazu abzugeben, ob qualifiziert oder nicht, muss die Leserschaft selbst beurteilen. Eines steht jedoch fest, nicht alle verfügen über denselben Kenntnisstand. Während nämlich die Forderung nach Refundierung der Mehrwertsteuer bei Schaffung von neuem Wohnraum – gedeckelt mit ei-



**Dr. Andreas Pfeiler,
Geschäftsführer Fachverband
Steine-Keramik:**

»Österreich wächst. Wenn diese Menschen nicht auf der Straße oder unter der Brücke leben sollen, wird zusätzlicher Wohnraum notwendig sein.«

nem Maximalbetrag von 100.000 Euro – die Intention war, blieb in den Medien lediglich hängen, dass sich die »Privilegierten« der Gesellschaft fürs nächste Einfamilienhaus 100.000 Euro vom Staat abholen könnten. Die eigentliche Idee, rasch Wohnraum in jeder Form beizustellen, wurde überlagert von einer Klassenkampf-artigen Diskussion. Dabei ging es lediglich darum, bereits projektierte und genehmigte Wohnraumschaffungsprojekte rasch umzusetzen.

Österreich ist nicht gebaut

Wie emotional das Thema plötzlich wurde, zeigen weitere Wortspenden, die Österreich als gebaut ansehen. Das mag im Grunde stimmen, wenn man es bequem aus den eigenen vier Wänden betrachtet und wenn man davon ausgeht, dass die Bevölkerung hierzulande nicht wächst. In den letzten 13 Jahren waren es aber über eine Million Menschen, die hinzukamen, und für die nächsten zehn Jahre werden mehrere hunderttausende prognostiziert. Wenn wir also nicht wollen, dass diese Menschen auf der Stra-



ße oder unter der Brücke leben müssen, wird Wohnraum notwendig sein. Es braucht also auch diesbezüglich eventuell mehr Wissen über das Problem oder den Blick über den Tellerrand, um zu erkennen, dass das Problem nicht auf Stammtischniveau gelöst werden kann.

Hoffen auf Boost

So kontrovers die Diskussion zu dem Vorschlag der (Bau-)Sozialpartner geführt wurde, die Bundesregierung hat letztendlich innerhalb einer Woche ein Baupaket aus dem Boden gestampft. Wir alle dürfen nun auf einen Boost hoffen, der eine neue Dynamik bewirkt und dem Wohnbau Aufwind verschafft. Denn wenn wir zunehmend die Schaffung von Wohnraum vernachlässigen, bekommen wir die Rechnung unweigerlich auf sozial- und gesellschaftspolitischer Ebene präsentiert.

Verbesserung auf allen Ebenen, positiver Ausblick 2024

PORR liefert in 2023 Spitzenergebnis

Die PORR hat im Jahr 2023 ein Rekord-Ergebnis von EUR 130,7 Mio. erzielt. Mit einer Leistungssteigerung von 5,6 % und effizientem Kostenmanagement hat sich das internationale Bauunternehmen in einem herausfordernden Umfeld ausgezeichnet behauptet.

Kennzahlen (EUR Mio.)	2023	2022
Produktionsleistung	6.577	6.226
Durchschnittliche Beschäftigte	20.665	20.232
Auftragsbestand	8.452	8.204
Auftragseingang	6.835	6.659
Umsatz	6.048,5	5.786,0
EBIT	140,3	120,1
EBT	130,7	110,0
Konzernergebnis	95,0	82,6



© Astrid Knie

PORR CEO Karl-Heinz Strauss.

„2023 war für die Bauwirtschaft ein enorm spannendes und gleichzeitig herausforderndes Jahr. Dank unseres breit aufgestellten Portfolios und unserer Infrastrukturexpertise konnten wir ein großartiges Ergebnis erreichen“, fasst PORR CEO Karl-Heinz Strauss zusammen.

Auf der einen Seite stimulierten Impulse in der Umwelt- und Energiepolitik das Baugeschehen. Auf der anderen Seite bekam die Branche einen Rückgang im Wohnbau zu spüren, der bei der PORR mit rund 8 % des Auftragsbestands untergeordnet ist. Als Wachstumstreiber erwiesen sich der Tief- und Infrastrukturbau. Dieser Trend spiegelt sich auch in der Produktionsleistung der PORR wider: Sie stieg gegenüber dem Vorjahr um 5,6 % auf EUR 6,6 Mrd. Mehr als die Hälfte der Leistung stammte dabei aus dem Tiefbau.

Treiber Energiewende

Im Auftragsbestand legte die PORR um 3,0 % auf EUR 8,5 Mrd. zu, der Auftragszugang erhöhte sich um 2,7 % auf EUR 6,8 Mrd. Die größten Neuaufträge kamen aus dem Tiefbau. Spitzenreiter war das Baulos H53 des Brenner Basistunnels. Dazu kamen wichtige Projekte im Zusammenhang mit der Energietransformation, wie etwa der ElbX Tunnel für die Windstromleitung SuedLink in Deutschland und das Pumpspeicherkraftwerk Ebenesee in Österreich. Strauss betont: „Die Bauwirtschaft ist ein wichtiger Teil der Energiewende und die PORR ist wesentlich daran beteiligt.“

Umsätze gesteigert

Bei einer Umsatzsteigerung von 4,5 % konnte die PORR den Materialaufwand um 5,8 % im Vergleich zum Vorjahr reduzieren. Mit dem sehr erfreulichen Ergebnis vor Steuern (EBT) von EUR 130,7 Mio. bewies die PORR abermals ihre Resilienz. Die EBIT-Marge gemessen am Umsatz stieg auf 2,3 %. Das Ergebnis je Aktie legte ebenfalls kräftig zu: Es erhöhte sich um 34,3 % auf EUR 2,21.

Bilanzstruktur optimiert

Mit einem konsequenten Kapitalmanagement hat die PORR ihre Bilanzstruktur wesentlich verbessert. Die Eigenkapitalquote lag zum Stichtag 31. Dezember 2023 bei 20,8 %. Durch die frühzeitige Refinanzierung des Hybrid- und Genussrechtskapitals ist die Eigenkapitalquote nachhaltig abgesichert.

Auf Basis der gut gefüllten Auftragsbücher rechnet der Vorstand für das Jahr 2024 trotz eines volatilen Umfelds mit einer moderaten Leistungssteigerung sowie einer Erhöhung des Betriebsergebnisses.

Die Einschätzung des weiteren Geschäftsverlaufs orientiert sich an den aktuellen Zielen in den einzelnen Bereichen sowie an den Chancen und Risiken, die sich in den jeweiligen Märkten ergeben. Sollte sich die geopolitische Situation verschärfen, könnte dies negative Auswirkungen auf die PORR und ihre Geschäftstätigkeit haben. Jegliche Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung ist daher mit Prognoserisiken behaftet.



Verhaltene Aussichten

Die Baukonjunktur in den 19 Euroconstruct-Ländern hat sich 2023 deutlich abgekühlt. Und auch 2024 wird nicht viel besser. Warm anziehen müssen sich vor allem die skandinavischen Länder, Italien und... Österreich. Das Wohnbaupaket der Regierung wird laut WIFO erst 2025 greifen.

TEXT | Bernd Affenzeller

Das Bauvolumen in den 19 Euroconstruct-Ländern ist 2023 um 1,7 Prozent auf rund zwei Billionen Euro gesunken, was in etwa dem Vorkrisenniveau von 2019 entspricht. Für den Rückgang verantwortlich ist auch auf europäischer Ebene der Wohnbau mit einem Minus von 4,9 Prozent, der stark unter dem drastischen Anstieg der Finanzierungskosten infolge der Zinserhöhungen durch die Europäische Zentralbank (EZB) litt. Etwas besser als der Wohnbau entwickelte sich der sonstige Hochbau. »Das liegt unter anderem anderen, dass die Volumina im sonstigen Hochbau im Jahr 2023 noch deutlich unter dem Vorkrisenniveau von 2019 lagen, während im Wohnbau bereits 2021 Höchststände verzeichnet worden war«, erklärt WIFO-Experte Michael Weingärtler. Als Konjunkturstütze erwies sich der europäische Tiefbau mit einem Plus von 3,8 Prozent. Allerdings war das Tiefbauvolumen mit rund 450 Milliarden Euro zu gering, um den Rückgang des fast viermal so großen Hochbaus (1.620 Milliarden Euro) tatsächlich aufzuwiegen zu können.

Die Entwicklungen in den einzelnen Ländern sind mitunter sehr unterschiedlich. Während etwa in Finnland oder Schweden das Bauvolumen 2023 um bis zu zehn Prozent schrumpfte, gab es in Spanien oder Irland ein Wachstum von

rund drei Prozent. Allen Ländern gemeinsam ist laut Euroconstruct die rückläufige Entwicklung im Wohnbau. Die im Länderdurchschnitt höchsten Einbußen gab es 2023 im Neubau, der im Vorjahresvergleich um 8,4 Prozent und somit stärker schrumpfte als zum Ausbruch der Pandemie im Jahr 2020 (-6,2 %). Auch in der Sanierung gab es ein Minus von 2,4 Prozent.

Während der Hochbau im Jahr 2023 beträchtlich unter Druck geriet, verhinderte die günstige Entwicklung im Tiefbau (+3,8 %, real) einen stärkeren Rück-

Netzwerks ausgeht, wird für das Bauwesen ein Rückgang von 2,1 Prozent erwartet. Nach minus 1,7 Prozent im Jahr 2023 dürfte das Bauvolumen somit laut Weingärtler zum zweiten Mal in Folge sinken. Besonders schwach werden sich die Bauvolumina in Skandinavien (-3,2 %), Österreich (-4,2 %) und Italien (-7,3 %) entwickeln. Eine Wende zum Positiven wird erst 2025 erwartet. Dann sollten die Euroconstruct-Länder um durchschnittlich 1,5 Prozent wachsen, ähnliches gilt für 2026. »Regional betrachtet wird die



In fast jedem zweiten Land hat sich die Entwicklung der Bauvolumina von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft entkoppelt.

gang im gesamten Bauwesen. Wachstumstreiber waren der Neu- und der Ausbau der Transportinfrastruktur, insbesondere im Schienenverkehr, die gegenüber dem Vorjahr um 6,7 Prozent gesteigert wurden. Im Energiebereich legten die Bauinvestitionen ebenfalls kräftig zu (+6,0 %).

Abschwung setzt sich fort

Obwohl Euroconstruct für 2024 von einer leichten Erholung und einem realen Wirtschaftswachstum von 1,3 Prozent im Durchschnitt der 19 Länder des

Erholung im Bauwesen sowohl 2025 als auch 2026 vor allem vom skandinavischen Raum und Ostmitteleuropa ausgehen. Für diese Länder prognostiziert Euroconstruct teils jährliche Wachstumsraten von deutlich über fünf Prozent«, so Weingärtler.

TIPP

Der gesamte Euroconstruct-Bericht ist beim WIFO erhältlich: www.wifo.ac.at

Foto: iStock

Entwicklung der realen Bauproduktion

	2021	2022	2023*	2024**	2025**	2026***
Österreich	+1,8 %	-1,8 %	-2,7 %	-4,1 %	+0,4 %	+1,9 %
19 Euroconstruct-Länder	+5,3 %	+2,7 %	-1,7 %	-2,1 %	+1,5 %	+1,6 %
BIG 5	+6,8 %	+3,5 %	-1,3 %	-2,5 %	+0,9 %	+1,0 %
Skandinavien	+3,2 %	+1,0 %	-7,4 %	-3,2 %	+5,2 %	+3,0 %
Ostmitteleuropa	+3,2 %	+4,9 %	-0,6 %	+1,0 %	+3,5 %	+4,5 %
Übrige Euroconstruct-Länder	+1,7 %	-0,2 %	-0,1 %	-0,6 %	+1,1 %	+2,0 %

* Schätzung, ** Erwartung, *** Prognose

Quelle: Euroconstruct

Wohnbau Österreich

	2020	2021	2022	2023*	2024**	2025**	2026***
Baubewilligungen	63.600	60.100	46.900	41.100	43.000	45.000	46.100
Baustarts	63.300	58.800	50.900	41.800	39.900	41.800	43.300
Fertigstellungen	63.700	64.200	62.300	55.800	49.300	46.600	46.400

* Schätzung, ** Erwartung, *** Prognose

Quelle: Euroconstruct

Situation in Österreich

Für die österreichische Bauwirtschaft war 2023 erwartbar schwierig. »Die Stimungsindikatoren im WIFO-Konjunkturtest drehten bereits zu Jahresbeginn in den pessimistischen Bereich und erreichten spätestens zur Jahresmitte 2023 Werte, wie sie zuletzt in den konjunkturell schwachen Jahren 2014 und 2015 ver-

zeichnet worden waren«, erklärt Weingärtler. Die aktuelle Euroconstruct-Prognose für Österreich geht sowohl für 2023 als auch für 2024 von einer Rezession in der Bauwirtschaft aus. Aufgrund der anhaltend schwachen Vorlaufindikatoren, insbesondere der weiter schrumpfenden Auftragsbestände, wird für 2024 mit einem noch größeren Investitionsrückgang

gerechnet. Eine Stabilisierung der Bautätigkeit wird erst ab 2025 erwartet. »Dann sollte sich auch das Wohnbaupaket der Regierung positiv auf die Entwicklung im Bauwesen auswirken«, glaubt WIFO-Experte Michael Klien und rechnet mit einem Anstieg der Bauinvestitionen von rund einem Prozentpunkt. Der größte Effekt sollte sich 2026 zeigen. ■

doka

DokaXdek.
Die neue Dimension im Deckenbau.
Länge x Breite x **Vielseitigkeit**

Mehr zu DokaXdek

DokaXbot and DokaXdek Frame are demo versions.

www.doka.com



»In den Maßnahmen der Regierung steckt ein großer Denkfehler«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklärt der stets streitbare Geschäftsführer von Branchenradar.com, Andreas Kreutzer, warum der Eigenheimbonus trotz aller Kritik sehr wohl sinnvoll gewesen wäre, die Zinsstützung für Wohnbaudarlehen eine interessante Alternative sein könnte und er nicht wie oftmals kolportiert »einfach nur gerne dagegen ist«.

TEXT | Bernd Affenzeller

➤ Wie bewerten Sie das Wohnbaupaket der Regierung?

Andreas Kreutzer: So erfreulich die Unterstützungsmaßnahmen auch sind, sie haben einen entscheidenden Schönheitsfehler. Denn die Förderung von einer Milliarde Euro bis 2026 hilft im Wesentlichen nur den Unternehmen der Bauwirtschaft, die im mehrgeschossigen Wohnbau tätig sind und für gemeinnützige Bauträger arbeiten. Das sind in der Regel die großen Bauunternehmen. Die Mehrheit der Bau- und Handwerksbetriebe – rund 80 Prozent haben weniger als zehn Beschäftigte – hat davon auf den ersten Blick nichts. Denn ihr Markt ist das Einfamilienhaus. Und der von den Sozialpartnern vorgeschlagene Investitionskostenzuschuss von 20 Prozent der Errichtungskosten findet sich im nun präsentierten Paket nicht.

➤ *Dieser von Ihnen angesprochene Eigenheimbonus von bis zu 100.000 Euro, den die Sozialpartner vorgeschlagen haben, wurde von vielen Seiten hart kritisiert. Kaum jemand fand ihn gut. Sie schon. Warum?*

Kreutzer: Die Politik versteht von der Bauwirtschaft leider so wenig wie ein Eisbär von Bananen. Weder versteht man die Spielregeln der Branche noch, wie das Geschäft funktioniert. Bei diesen maximal 100.000 Euro, die auch wir in einer Studie für die Blaue Lagune vorgeschlagen haben, geht es um einen Investitionskostenzuschuss von 20 Prozent. Dieser Fördersatz wurde bewusst gewählt, weil er in etwa der Mehrwertsteuer entspricht. Zudem sind



»Die Lohnerhöhungen der letzten Jahre fließen vor allem in Gastronomie, Urlaub und Freizeit und nicht in dauerhafte Konsumgüter. Wir haben beim Austausch von Küchen ein Minus von 24 Prozent. Da muss der Hebel angesetzt werden«, ist Andreas Kreutzer überzeugt.

die Baupreise im Wohnbau seit 2020 um rund 33 Prozent gestiegen, davon wollten wir zwei Drittel abfedern.

Das Wichtigste an der Forderung ist aber, dass sie im Gegensatz zu den jetzt angekündigten Maßnahmen die vielen tausenden kleinen Handwerksbetriebe und Bauunternehmen unterstützt hätte, die im Einfamilienhausbau tätig sind. Da helfen auch die Sanierungsförderungen nicht viel, denn die sprechen nur ganz bestimmte Gewerke an. Aber was ist mit den Tischlereien, den Zimmereibetrieben oder Bodenlegern? Wir haben eine Viel-



»Die Politik versteht von der Bauwirtschaft leider so wenig wie ein Eisbär von Bananen.«

zahl von Gewerken, die mit den aktuellen Maßnahmen überhaupt nicht adressiert werden. Der Eigenheimbonus wäre keine Reichenförderung gewesen, wie es vielfach geheißsen hat, sondern eine Förderung der kleinen Handwerksbetriebe und Bauunternehmen.

☞ *Dennoch wären natürlich auch die Häuslbauer gefördert worden. Ich kann mich erinnern, dass Sie in der Vergangenheit den Sanierungsscheck immer wieder hart kritisiert haben, weil er fast nur Mitnahmeeffekte generiere. Wäre das nicht beim Eigenheimbonus dasselbe? Diejenigen, die sich einen Hausbau leisten können, bekommen ein hübsches Körbergeld?*

Kreutzer: Das wäre in dem Fall anders. Das Problem beim Sanierungsscheck war die viel zu geringe Förderquote von 15 Prozent. Je höher der Fördersatz desto geringer die Mitnahmeeffekte.

☞ *Und die 20 Prozent beim Eigenheimbonus hätten gereicht?*

Kreutzer: Ja, weil die Gesamtsumme sehr hoch ist. Das ist eine wichtige Entscheidungshilfe. Das gilt auch für alle dauerhaften Konsumgüter. Studien zeigen, dass die Lohnerhöhungen der letzten Jahre vor allem in Gastronomie, Urlaub und Freizeit geflossen sind und nicht in dauerhafte Konsumgüter. Wir haben beim Austausch von Küchen ein Minus von 24 Prozent. Da muss der Hebel ange-setzt werden.

☞ *Der Eigenheimbonus wäre mit 100.000 Euro gedeckelt gewesen. Wenn ein Haus eine Million kostet, wären die Mitnahmeeffekte höher, richtig?*

Kreutzer: Ja, natürlich. Aber ganz verhindern lassen sich Mitnahmeeffekte nie. Und es bleibt ja dabei, dass die kleinen und mittleren Unternehmen gefördert werden. Zudem sind Häuser in dieser Preisklasse vernachlässigbar. 80 Prozent aller Eigenheime in Österreich kosten weniger als 500.000 Euro.

☞ *Hat es Sie überrascht, dass der Vorschlag so wenig Fürsprecher gefunden hat?*



Der Eigenheimbonus wäre keine Reichenförderung gewesen, sondern eine Förderung der kleinen Handwerksbetriebe und Bauunternehmen.

Kreutzer: Das lässt sich alles erklären. Das Einfamilienhaus sowie diejenigen, die es errichten, und die, die darin wohnen, haben in Österreich kaum eine Lobby. Die Wohnbaupolitik in Österreich ist dominiert von den gemeinnützigen Bau-trägern. Dass Architekten und Ziviltechniker gegen den Vorschlag sind, ist auch nicht überraschend, weil das Einfamilienhaus für sie kein attraktiver Markt ist, seit die Baumeister selber planen dürfen. Es ist also kein Zufall, dass sich Architekten für Quartiersentwicklung und Nachverdichtung einsetzen, denn da wittern sie das große Geschäft. Das sind immer nur Partikularinteressen. Unsere Motivation war es, die kleinen Bauunternehmen und Handwerksbetriebe zu unterstützen, die keine Lobby haben.

☞ *Gibt es etwas, das Sie an den aktuellen Maßnahmen der Regierung gut finden?*

Kreutzer: Die Zinsstützung für Wohnbaudarlehen ist eine interessante Alternative zum Investitionskostenzuschuss, da auf Basis des aktuellen Zinssatzes für Wohnbaudarlehen von rund 4,5 Prozent pro Jahr, die Stützung auf 1,5 pro Jahr auf 25 Jahre gerechnet ziemlich genau einer Subvention von 100.000 Euro entspricht. Insofern könnte das nun vorgestellte Paket, hinsichtlich der Absage eines Investitionskostenzuschusses für Einfamilienhäuser, auch als Mogelpackung bezeichnet werden. Der Hebel für den Neubau von Eigenheimen ist meiner Meinung nach aber geringer, als beim Investitionskostenzuschuss. Zudem ist nicht sicher, ob die Zinsstützung tatsächlich bundesweit kommt, denn die Verantwortung dafür hat man an die Länder weitergereicht.

☞ *Erlauben Sie mir zum Schluss eine etwas polemische Frage. Den Sanierungsscheck*

finden alle toll, Sie haben ihn kritisiert. Den Eigenheimbonus haben fast alle kritisiert, außer Ihnen. Kann es sein, dass Sie einfach gerne dagegen sind?

Kreutzer: Nein, nein. Ich war ja auch selbst überrascht, dass unser Vorschlag der 20-Prozent-Förderung von Eigenheimen so vehement abgelehnt wird. Und dass die Förderung der thermischen Sanierung bislang nicht wirklich funktioniert, zeigt die Tatsache, dass die Töpfe nicht geleert wurden. Mit der Nachjustierung, der höheren Dotierung und den höheren Fördersätzen könnte das System funktionieren. Aber auch da fließen bis zu 50.000 Euro ins Einfamilienhaus, es werden aber nur sehr wenige Gewerke bedient. Dennoch ist die Neuausrichtung gut und richtig. Was es jetzt braucht sind Maßnahmen für den Neubau. Das gilt auch für den geförderten Wohnbau. Aber da sind die Länder in der Pflicht.

☞ *Wie stehen Sie zur Aufstockung der Wohnbauförderung mit Bundesmitteln?*

Kreutzer: Dann würden wir den Ländern aus der Patsche helfen. Aber warum sollte der Bund das tun? Seit dem Jahr 2000 hat die Wohnbauförderung 60 Prozent an bauwirksamem Wert verloren. Eigentlich müssten die Wohnbaufördertöpfe nicht mit zwei Milliarden gefüllt sein, sondern mit vier Milliarden. Es ist auch das gute Recht von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, die für die Wohnbauförderung zahlen, diese vier Milliarden einzufordern. Wenn jetzt wieder der Bund aushilft, wäre das aus meiner Sicht ein völlig falsches Signal. Was wir jetzt brauchen, ist eine Valorisierung auf das Jahr 2000. Ich finde die Interessenvertretungen ja nett, die sind so zurückhaltend. Sie fordern 500 Millionen, dabei stehen ihnen zwei Milliarden zu. ■

Oft noch mehr Theorie als Praxis

Lean Construction ist eines der Trendthemen am Bau. Wie so oft bei Trends, ist die Methode aber noch nicht überall angekommen. Ob Baustellen wirklich lean sind, ist eine Frage der Perspektive. Aber auch, wenn eine Baustelle formal nicht lean abgewickelt wird, hat sich die Lean-Philosophie weitgehend durchgesetzt.

TEXT | Bernd Affenzeller



»Lean Construction sollte heute bereits State of the Art auf allen Baustellen sein«, sagte Swietelsky-CEO Peter Krammer im Rahmen einer vom *Bau & Immobilien Report* veranstalteten Podiumsdiskussion zum Thema »Effizienzsteigerung am Bau« (siehe Seite 22). Ob es tatsächlich schon soweit ist, hängt davon ab, wen man fragt. Während sich die meisten großen Bauunternehmen tatsächlich schon länger intensiv mit dem Thema befassen, stehen viele Auftraggeber und Zulieferer buchstäblich als interessierte, aber weitgehend unbeteiligte Beobachter daneben. Selbst große Auftraggeber wie die Bundesimmobiliengesellschaft BIG können die Baustellen, die als Lean-Baustellen abgewickelt werden, an einer Hand abzählen. Ein großer Zementhersteller gibt

an, dass das Thema an sie bislang nicht herangetragen wurde und auch Michael Toth, Geschäftsführer der Wienerberger Bausysteme, sieht Lean-Baustellen aktuell noch als die Ausnahme und nicht die Regel. Auch die ÖBB betreiben aktuell keine »dezidierten Lean-Baustellen«, wie Gerald Zwitnig, Leiter Projektumsetzung Projekte Neu-/Ausbau bei der ÖBB-Infrastruktur AG, erklärt. Die grundlegende Idee hinter Lean Construction wird bei der ÖBB laut Zwitnig aber sehr wohl gelebt (siehe Interview).



Wird eine Baustelle lean abgewickelt, hat das auch große Auswirkungen auf Lieferanten wie Wienerberger. Sie müssen frühzeitig in die Planung eingebunden werden, um termingerecht liefern zu können.

Ganz ähnlich wie Peter Krammer sieht Porr-Chef Karl-Heinz Strauss das Thema. »Die Optimierung von Bauprozessen und die Vermeidung von Verschwendung ist seit jeher Teil unserer DNA. Insofern ist das Lean-Prinzip nichts Neues«,



Fotos: iStock, Wienerberger



Beim Projekt Prizotel konnte die Porr durch den Einsatz von Lean-Methoden mehr als acht Wochen im Rohbau einsparen.



Die wichtigsten Lean-Werkzeuge der Porr

»Der Einsatz von Methoden richtet sich immer nach dem Bedarf des Kunden, wobei die individuelle Baustelle als Kundin definiert wird«, erklärt CEO Karl-Heinz Strauss. Im Tiefbau werden somit andere Lean Methoden als im Industrie- oder Ingenieurbau eingesetzt. Das Minimum stellen für die Porr folgende Lean-Methoden dar: 5S (Sortieren, Systematisieren, Sauber halten, Standardisieren und Selbstdisziplin üben) zur Verbesserung der Arbeitssicherheit, tägliche Regelkommunikation im Sinne des Shopfloor Managements, in vielen Hochbau-Bereichen das Last Planner System. »Im Bahn- und Ingenieurbau sowie im Tunnelbau setzen wir verstärkt Wertstromanalysen und Optimierungen von Logistikketten ein, um die optimale Ver- und Entsorgung aller Arbeitsschritte bestmöglich zu gewährleisten«, so Strauss.

Die positiven Auswirkungen der Lean-Methoden zeigen sich etwa am Hotelprojekt Prizotel am Wiener Hauptbahnhof. »Hier konnten wir durch echtes Leadership, eine optimale Zusammenarbeit im Team und den Einsatz von Last Planner mehr als acht Wochen im Rohbau einsparen. Wenn die Nachunternehmer nach Abschluss des Projekts fragen, wann sie für das nächste Bauvorhaben anbieten dürfen, um wieder »on Board« zu sein, dann spricht der Erfolg für sich.«

so Strauss. Systematisch forciert werden die Lean-Methoden bei der Porr seit 2016. Damals wurde eine eigene Lean-Abteilung gegründet, um Inhouse-Ausbildungen und Trainings zu Lean-Methoden und -Werkzeugen durchzuführen. 2019 hat die Porr zudem begonnen, das gesamte Management lean auszubilden. Alle Führungskräfte, sowohl auf den Baustellen als auch in den nicht-operativen Bereichen, beschäftigen sich laut Strauss täglich mit der Optimierung von Prozessen und der Schaffung von Standards. Die Entscheidung, welche Lean-Methoden die Porr einsetzt, ist abhängig vom konkreten Projekt (siehe Kasten). Als Minimum gelten die 5S-Methode (Sortieren, Systematisieren, Sauber halten, Standardisieren und Selbstdisziplin üben) zur Verbesserung der Arbeitssicherheit, tägliche Regelkommunikation im Sinne des Shopfloor Managements und in vielen Hochbau-Bereichen das Last Planner System.

Foto: Reinhard Öhner



**Jetzt attraktive
Konditionen abfragen**

Info unter:
oesterreich@meva.net

Egal ob MEVA oder Fremdprodukt

Wir machen Ihre Schalung wieder fit

MEVA steht für höchste Qualität. Diesen Anspruch haben wir auch an die Regenerierung kundeneigener Schalung. Mit der Aufbereitung erhält Ihre Schalung ein zweites Leben und Sie profitieren durch hohe Planungssicherheit und Wirtschaftlichkeit.

- Maßgeschneiderte Dienstleistungen je nach Zustand Ihrer Schalung
- Werterhaltung Ihrer Schalung bei überschaubarem Kosteneinsatz
- Professionelle Aufbereitung mit modernen Anlagen
- Regenerierung von MEVA-Schalung und Fabrikaten anderer Hersteller
- Beschichtung in Kundenfarbe möglich
- Optimale Betonoberflächen dank regenerierter Schalung

**Schalung.
Einfach. Clever.**



MEVA Schalungs-Systeme Ges.m.b.H
www.meva.net

Lean Construction

Mehr als Verschwendung vermeiden

Ganz allgemein werden Lean oft mit der Vermeidung von Verschwendung gleichgesetzt. Aber diese Definition greift zu kurz. »Lean Construction geht weit darüber hinaus. Der größte Vorteil liegt in der Schaffung eines durchgängig wertschöpfenden Flusses im Planungs- und Bauprozess«, erklärt Claus Nesensohn, Gründer und Vorstand von refine, Marktführer im Bereich Beratungen für Lean Construction und Integrierte Projektabwicklung im DACH-Raum. Durch die Anwendung von Lean-Prinzipien werde die Qualität der Bauausführung verbessert, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit führe. Als gängigste und wichtigste Werkzeuge nennt Bülent Yildiz, ebenfalls Gründer und Vorstand von refine, das Last Planner System, die 5S-Methode und die Wertstromanalyse. Das Last Planner System verbessert die Planungsqualität und -zuverlässigkeit, indem es eine bessere Koordination und Abstimmung zwischen den verschiedenen Gewerken und Stakeholdern ermöglicht. Die 5S-Methode konzentriert sich auf die Organisation und Sauberkeit am Arbeitsplatz und die Wertstromanalyse ist ein Instrument zur Visualisierung und Analyse von Prozessabläufen, die Engpässe, Verschwendungen sowie Potenziale zur Prozessoptimierung identifizieren.

Wird eine Baustelle lean abgewickelt, hat das nicht nur große Auswirkungen auf das Baustellen-Team, sondern auch auf die Zulieferer. »Der Aufwand für eine qualitativ hochwertige Planung der Baustelle steigt«, weiß Michael Toth von Wienerberger. Detaillierte und zwischen den Gewerken optimierte Ausführungs- und Bauzeitpläne werden bereits vor Baustart erstellt. Um die termingerechte Lieferung garantieren zu können, müssen die Lieferanten laut Toth frühzeitig in die Planung eingebunden werden, und zwar sowohl bei konstruktiven Details als auch Lieferterminen laut Taktplan. ■



Laut Karl-Heinz Strauss, CEO Porr, erkennt man Lean-Baustellen auch am Mindset. Alle tragen zur Verbesserung und Optimierung der Abläufe und Prozesse bei.



Ohne Lean-Philosophie lassen sich große Eisenbahnbauprojekte nicht effizient abwickeln.

Kein Lean, aber Lean-Philosophie

Gerald Zwitter, Leiter Projektumsetzung
ÖBB Infrastruktur, im Kurz-Interview

➔ *Wie oft haben die ÖBB mit Lean-Baustellen zu tun?*

Gerald Zwitter: Die ÖBB betreiben aktuell keine dezierten Lean-Baustellen, die Lean-Philosophie leben wir vor allem bei komplexen Bauprojekten aber schon seit 25 Jahren. Anders lassen sich Eisenbahngroßbauvorhaben gar nicht erst effizient abwickeln. Unser Projektmanagement deckt sich in vielen Ansätzen und Werkzeugen mit den Prinzipien von Lean Construction Management.

➔ *Wie zeigt sich die Lean-Philosophie bei den ÖBB?*

Zwitter: Im Vordergrund stehen bei unseren Projekten immer klare Projektaufträge, kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien sowie kontinuierliche Revisionschleifen nach Projektmeilensteinen, um wertschöpfende Tätigkeiten zu optimieren und unproduktive Abläufe zu reduzieren. Das sind alles Werkzeuge, die mit klassischen Lean-Methoden vergleichbar sind und die aus unserer Sicht unverzichtbar sind, um komplexe Bauvorhaben effizient abzuwickeln.

Ein zentraler Punkt bei Lean ist die frühzeitige Einbindung aller Projektbeteiligten. Dieser Ansatz kommt auch beim Einsatz von Building Information Modeling zum Tragen, das seit Anfang 2024 bei allen komplexen Bauprojekten der ÖBB-Infrastruktur AG implementiert wird.



Woran man eine Lean-Baustelle erkennt

Eine Lean-Baustelle erkennt man laut Claus Nesensohn und Bülent Yildiz von refine primär an der strukturierten und sauberen Arbeitsumgebung sowie an der starken Fokussierung auf Teamarbeit und eine kontinuierliche Verbesserung. Kennzeichnend seien auch die Visualisierung von Arbeitsabläufen und das Vorhandensein klar definierter Ziele und Messgrößen zur Leistungsbewertung. Nicht-Lean-Baustellen würden hingegen oft eine weniger koordinierte Arbeitsweise und eine höhere Verschwendung von Ressourcen zeigen.

Mehr Informationen zur Zukunft des Dämmens
auf steinbacher.at



Klimaschutz machen!

 **STEINBACHER**
Dämmt besser. Denkt weiter.

Von der IT lernen:

Stand-up Meetings



Das tägliche Stand-up Meeting ist ein Werkzeug, das aus dem Bereich der Softwareentwicklung kommt und dabei hilft, bestmöglich mit der hohen Dynamik der heutigen Projektabwicklungen umzugehen.

TEXT | Gottfried Mauerhofer

Stand-up Meetings bieten die Möglichkeit, unterschiedliche Planungen – Projekte, Ressourcen und To-dos – vorzunehmen. Nach dem Prinzip des Daily Stand-up versammelt sich ein Team einmal täglich (jeden Tag am gleichen Ort zur gleichen Zeit) und bespricht in einer kurzen Abstimmung die wichtigsten Themen für die operative Arbeit. Der Ort, an dem das Meeting stattfindet, ist meist direkt an der Wertschöpfung und durch ein analoges oder digitales Visualisierungsboard gekennzeichnet. Auf diesem Board werden die wichtigsten Kennzahlen dargestellt, die im Zuge des Meetings besprochen werden.¹ In den täglichen Stand-up Meetings werden die kurzfristigen Aktionen besprochen, die dazu führen sollen, dass die wöchentlichen Zusagen und Aufgaben erledigt werden können.²

Ablauf und Besonderheiten

Zu Beginn der Einführung eines täglichen Stand-up Meetings müssen die Erwartungen und die Ziele geklärt werden. Diese Meetings sollen grundsätzlich nicht länger als 15 Minuten dauern, um nicht selbst zum Zeitfresser zu werden. Um dies zu erreichen, ist es wichtig, sich an die zuvor besprochene Agenda zu halten. Grundsatzdiskussionen oder auftretende Konflikte sollten von der Teamleitung oder der Führungskraft in einem separaten Termin gelöst werden. Um die Dauer wirklich kurz zu halten, werden die Besprechungen stehend abgehalten. Auf diese Weise bleiben die Personen konzentriert und schweifen nicht ab. Die täglichen Meetings werden direkt am Ort der Wertschöpfung abgehalten, um auf etwaige Verbesserungsideen oder Probleme direkt und anschaulich



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.

Fotos: iStock

Teil 17 der Serie

»Lean Management – Werkzeuge und Methoden«

Lean



eingehen zu können. Die Teamleitung kümmert sich um Themen, die in den Meetings aufkommen und teamintern nicht gelöst werden können. Themen, die innerhalb des Projektteams lösbar sind, werden mit allen Mitgliedern kurz diskutiert, bevor sich eine Person meldet oder ausgewählt wird, um sich des Problems anzunehmen.³ In diesem Sinne dienen die täglichen Stand-up Meetings

⬅ Beispiel eines täglichen Stand-up Meetings zwischen Logistikabteilung und Lagerverwaltung.⁸

zur Prozessüberwachung und Prozesssteuerung, da die operativen Ziele des Teams jeden Tag transparent gemacht und mit der Planung verglichen werden. Damit wird der Prozessfokus gewahrt, um die Wertschöpfung nicht aus den Augen zu verlieren. Werden Probleme identifiziert oder Verbesserungsideen vorgeschlagen, werden sie nach dem PDCA-Zyklus gelöst bzw. durchgeführt.

Das Meeting sollte unbedingt direkt vor dem visuellen Prozessboard in der Abteilung stattfinden. Die für den Prozess verantwortliche Person moderiert das Meeting, indem die Zahlen anhand der grafischen Darstellung für die Kollegen beschrieben werden. Kommen Probleme auf oder gibt es Verbesserungsideen, können diese im Nachgang in eine App eingetragen werden, die als Basis für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess gesehen wird. Durch diese Meetings verbessert sich die abteilungsübergreifende Kommunikation und brisante Themen können im Sinne der Regelkommunikation und Eskalation sofort zur nächsthöheren Stufe eskaliert werden.

www.ringer.at

Spart Kosten, Zeit und Nerven.

Die RINGER-Miete!

LET'S BUILD



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

Testen Sie uns!



RINGER

GERÜSTE + SCHALUNGEN

Christoph Haberl
Polier, Wiesinger Bau
GmbH

Markus Ringer
Eigentümer
Leitung Verkauf Österreich



Charakteristika von Stand-up Meetings

Tägliche Stand-up Meetings zeichnen sich durch vier wesentliche Punkte aus:

- 1. Kürze:** In der Regel nicht länger als 15 Minuten.
- 2. Haltung:** Werden stehend abgehalten.
- 3. Lokation:** Direkt am Ort der Wertschöpfung, oder zumindest sehr nahe an der Einheit, dem Service oder der Produktion.
- 4. Agenda und Inhalt:** Definiert durch ein visuelles Board.⁷

Tägliche Stand-up Meetings im Baukontext

In der Lean Construction wird häufig das Last-Planner-System verwendet. Im Regelablauf wird eine kurzzyklische Tafelplanung im Big Room aufgesetzt, was eine erhöhte Effektivität bei der Prozesssteuerung mit sich bringt. Diese Tafelplanung wird durch die täglichen Stand-up Meetings ergänzt. In den kurzen Baubesprechungen zwischen Bauleitung und ausführenden Unternehmen werden die wichtigsten Punkte des vergangenen und des aktuellen Tages besprochen und eventuell angepasst. Ist ein Gewerk in Verzug, wird die Karte der Zusage auf der Tafel auf »rot« umgedreht, was dem gesamten Team transparent den kritischen Zustand signalisiert.⁴ Folgendes Fazit kann über tägliche Stand-up Meetings im Baukontext gezogen werden:

1. Wichtigkeit der Überzeugungsarbeit

Zu Beginn ist es essenziell, die Mitarbeiter*innen im Wandlungsprozess, der mit der Einführung von Lean Management einhergeht, zu begleiten. Die Erwartungen und die Ziele der Meetings sollten im Vorhinein geklärt werden. Es muss klargemacht werden, dass die tägliche Soll-Ist-Kontrolle keine Überwachung der Mitarbeiter*innen darstellen soll, sondern ihnen bei der Abarbeitung der täglichen Aufgaben hilft. In diesem Zusammenhang spielen die Werte Offen-

heit, Transparenz, Vertrauen, Fehlerkultur, Respekt und Teamwork entscheidende Rollen.

2. Implementierung von Lean in der Arbeitsvorbereitung

Lean Administration ermöglicht es, Kennzahlen darzustellen und detaillierte Prozessanalysen durchzuführen. Diese Analysen sollten immer auf den jeweiligen Kontext zugeschnitten werden, um nicht zu einer Belastung zu werden.

3. Förderung der Kommunikation

Die erhöhte Kommunikation durch die täglichen Abstimmungen am Shopfloor Board verhilft zu einer besseren Performance des Teams sowie zu einer schnelleren Entscheidungsfindung der Führungskräfte. So kann die Arbeit effizient gestaltet werden.

4. Visuelle Darstellung

Die dichte und anschauliche Darstellung der prozessbezogenen Kennzahlen, die zur Prozesssteuerung verwendet werden, ist ein großer Vorteil der täglichen Meetings.

Das Visualisierungsboard bietet die Möglichkeit, die wichtigsten Themen innerhalb kürzester Zeit mit den Teammitgliedern durchzusprechen und auf etwaige Abweichungen einzugehen. Gerade in einer hektischen Zeit, in der oft ein Informationsüberfluss herrscht, ist es von Vor-

teil, alle Kennzahlen kompakt und in grafischer Form ersichtlich zu haben.

5. KPI-Messung

Die tägliche Messung und Überwachung der prozess- und wertschöpfungsbezogenen Kennzahlen bildet die Basis der kontinuierlichen Verbesserung und der Eliminierung von Verschwendung im Bauprozess. Die identifizierten Probleme und gewonnenen Ideen werden in weiterführenden Meetings von einzelnen Personen übernommen und gelöst bzw. umgesetzt, um eine kontinuierliche Effizienzsteigerung zu erreichen.⁵ Tägliche Stand-up Meetings im Baukontext sind somit ein guter Grundstein zur Reduktion von Verschwendung auf Baustellen.⁶ ■

¹ Vgl. König, M.: Effizienzsteigerung durch tägliche Stand-up-Meetings im Lean Kontext. In: Seminarreihe Bauunternehmensführung. Theorie - Perspektiven - Standpunkte. S. 56.

² Vgl. Paez, O.etal.: Moving from Lean Manufacturing to Lean Construction - Toward a Common Sociotechnological Framework. In: Human Factors and Ergonomics in Manufacturing, 15/2005. S. 242.

³ Vgl. Paez, O.etal.: Moving from Lean Manufacturing to Lean Construction - Toward a Common Sociotechnological Framework. In: Human Factors and Ergonomics in Manufacturing, 15/2005. S. 239.

⁴ Vgl. Jannausch, D.; Höhne, M. G.: Agil in der Planung und Lean in der Ausführung - effizient und effektiv Projekte managen. In: Seminarreihe Bauunternehmensführung. Theorien - Perspektiven - Standpunkte. S. 154.

⁵ Vgl. König, M.: Effizienzsteigerung durch tägliche Stand-up-Meetings im Lean Kontext. In: Seminarreihe Bauunternehmensführung. Theorie - Perspektiven - Standpunkte. S. 60.

⁶ Vgl. Luger, T.: Integration von Lean Management in kleinbaustellen im Tiefbau. Masterarbeit. S. 115.

⁷ Mann, D.: Creating a Lean Culture - Tools to sustain Lean Conversions. S. 118.

⁸ Mit freundlicher Genehmigung der PERI Österreich GmbH.



»Das letzte Jahr ist erledigt. Das war nicht gut, aber da machen wir ein Hackerl darunter. Das Geld wird jetzt genauso gebraucht«, sagt Christian Höberl über den Zeitpunkt des Bau-Konjunkturpakets.



»Vielen war ich zu optimistisch«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Christian Höberl, Geschäftsleitung Röfix, über gesteckte Ziele, das Wohnbaupaket der Regierung sowie den wiedererstarteten Preiskampf und die Erwartungen der Kunden.

➔ *Die Bundesregierung hat ein großes Wohnbaupaket angekündigt. Spüren Sie durch diese Maßnahmen eine verbesserte Stimmung in der Branche?*

Christian Höberl: Das Paket ist tatsächlich sehr groß. Es gibt aber auch kritische Stimmen. Die Architekten etwa sehen den Fokus auf den Neubau sehr skeptisch und hätten den Schwerpunkt der Maßnahmen lieber in der Sanierung und Verdichtung gesehen. Das finde ich einen guten Ansatz. Bezüglich Neubau bleibt zu hoffen, dass die Bauträger, die zuletzt sehr zurückhaltend waren, jetzt auch schnell in die Umsetzung kommen.

➔ *Es gibt in der Branche auch laute Stimmen, die den Zeitpunkt der Maßnahmen als zu spät kritisieren. Die Sozialpartner hätten schon frühzeitig auf den drohenden Einbruch hingewiesen und die Politik hätte bereits im letzten Jahr reagieren müssen. Teilen Sie diese Einschätzung?*

Höberl: Nein, das letzte Jahr ist erledigt. Das war nicht gut, aber da machen wir ein Hackerl darunter. Das Geld wird jetzt genauso gebraucht.

➔ *Auch wenn 2023 erledigt ist, wie ist es Ihnen im letzten Jahr ergangen? Und was erwarten Sie von 2024?*

Höberl: In den ersten zwei Monaten 2023 haben wir noch davon profitiert,



In den letzten Jahren hatten wir einen Verkäufermarkt, jetzt ist es wieder ein Käufermarkt.

dass es Unsicherheiten bezüglich der Versorgung gab. Da wurde noch eingelagert und wir konnten die Umsätze steigern. Ab März war ein Auftragsrückgang zu spüren. Man hat auch gesehen, dass sich die Verarbeiter die Arbeit so eingeteilt haben, dass sie möglichst lange ausgelastet sind. 2023 war wirklich dürftig. Unser Glück war, dass wir Teil eines gut funktionierenden, breit aufgestellten Konzerns sind. In anderen Ländern wie Italien, Polen und den südost-europäischen Ländern ist es deutlich besser gelaufen. Da ist es nicht so sehr in die Waagschale gefallen, dass Österreich und Deutschland aufgrund der Rezession am Bau schwächeln.

Für heuer hab ich schon frühzeitig angekündigt, dass wir zumindest das Vorjahresniveau halten werden. Das wurde von vielen als zu optimistisch betrachtet, aber spätestens mit dem Konjunkturpaket bin ich überzeugt, dass dieses Ziel zu erreichen oder sogar zu übertreffen ist.

Auch die kolportierte Gefahr, dass die gesamte Branche bis zu 15.000 Arbeitskräfte verlieren wird, sollte mit dem Paket gebannt sein. Die Voraussetzung dafür ist natürlich, dass es mit der Umsetzung jetzt schnell geht.

➔ *Haben Sie im letzten Jahr, nach dem Abflachen des Booms, ein Wiedererstarren des Preiskampfs bemerkt?*

Höberl: Auf jeden Fall. Unsere Vertriebsmitarbeiter formulieren es so: In den letzten Jahren hatten wir einen Verkäufermarkt, jetzt ist es wieder ein Käufermarkt. Der Preisdruck ist schon groß, der Kunde gibt den Preis vor. Preiserhöhungen, die wir aufgrund der Kostensteigerungen in den letzten Jahren durchgebracht haben, sind in dieser Form nicht mehr möglich.

➔ *Erwarten sich die Kunden aufgrund der Marktlage auch verstärkt kostenlose Zusatzleistungen?*

Höberl: Das erwarten sich die Kunden immer (*lacht*), aber es hat sich Gott sei Dank so eingependelt, dass unsere Kunden wissen, dass gute Dienstleistung etwas kostet, und auch bereit sind, dafür zu zahlen. Das ist das Ergebnis kontinuierlicher Arbeit. Wenn das ehrlich kommuniziert wird und die Dienstleistung einen Mehrwert bringt, dann wird das vom Kunden auch honoriert. ■

Effizienzsteigerung am Bau

Neue Technologien, innovative Produkte, bessere Prozesse und rechtliche Rahmenbedingungen – es gibt viele Möglichkeiten, die Effizienz am Bau zu erhöhen. Wo es den Hebel anzusetzen gilt, darüber diskutierte eine prominente Runde aus den verschiedensten Teilbereichen der Bauwirtschaft auf Einladung des Bau & Immobilien Report.

Die Bauwirtschaft befindet sich in einer veritablen Krise. Die Effizienz am Bau zu steigern, ist ein Gebot der Stunde. Wo das größte Potenzial liegt und welche Hürden überwunden werden müssen, darüber sprachen Peter Krammer, CEO Swietelsky, Wolfgang Litzlbauer, Vorstandsvorsitzender Umdasch Group, Kevin Stierle, Unit Lead Salesforce Project Delivery bei Digitall und Claudius Weingrill, Leiter Rechtsabteilung der BIG, unter der Moderation von Martin Szelgrad, Report Verlag. Mehr als 70 Gäste folgten der Einladung ins Flemings Hotel Wien-Stadthalle.

Viele Wege zum Ziel

Einigkeit am Podium herrschte darüber, dass digitale Lösungen die Effizienz ebenso steigern können wie organisatorische Maßnahmen oder auch Änderungen bei den Verträgen. Dem immer wieder gerne gebrachten Spruch, dass sich die Produktivität am Bau in den letzten 50 Jahren nicht erhöht hätte, widersprach Swietelsky-CEO Peter Krammer gleich zu Beginn. »Selbstverständlich ist die Bauwirtschaft produktiver geworden – mit leistungsfähigeren Maschinen und effizienteren Arbeitsabläufen auf den Baustellen und in den Produktionsbetrieben. Trotzdem ist die Lohnsumme im Vergleich zum Gesamtvolumen – also die Lohnstückkosten – gleich geblieben.« In anderen Berei-

chen dagegen, wie der produzierenden Industrie, hätten die Kapazitäten relativ zum Personalstand deutlich gesteigert werden können. Großes Potenzial zur Effizienzsteigerung sehen sowohl Krammer als auch der Leiter der Rechtsabteilung der Bundesimmobiliengesellschaft Claudius Weingrill in partnerschaftlichen Vertragsmodellen und Early Contractor Involvement. »Uns ist bewusst, dass der Auftraggeber trotz seiner qualifizierten Fachplaner nicht zwingend immer die besten Ideen haben muss. Eine Baufirma hat einen anderen Zugang und es wäre sinnvoll, diese früh genug in das Projekt zu holen – was aber nicht einfach ist«, so Weingrill.

Für den Vorstandsvorsitzenden der Doka-Mutter Umdasch Group ist das Thema »Effizienz auf der Baustelle« sogar der Grund, »warum es Doka gibt«. Das habe mit der Schalungsplatte zur modularen Mehrfachverwendung in den 50er-Jahren begonnen und setze sich seither in sämtlichen Produktentwicklungen und Features im Portfolio fort, darunter die Entwicklung der Systemschalung im Holz-Stahl-Verbund oder an Technologien wie die einseitige Ankermethodik. Zudem werden mit der Sensorlösung Concremote bereits seit vielen Jahren nachweislich Ausschulfristen verkürzt und Nachbehandlungen minimiert.

Digitale und organisatorische Maßnahmen verknüpfte Kevin Stierle, Unit

AM PODIUM

(in alphabetischer Reihenfolge)

- ➔ Peter Krammer, CEO Swietelsky
- ➔ Wolfgang Litzlbauer, Vorstandsvorsitzender Umdasch Group
- ➔ Kevin Stierle, Unit Lead Salesforce Project Delivery bei Digitall
- ➔ Claudius Weingrill, Leiter Rechtsabteilung BIG

Lead Salesforce Project Delivery bei Digitall. »Wir stellen mit unserer digitalen Plattform, das Bauvorhaben und alles, was dazu geschieht in den Mittelpunkt. Auf dieser Plattform sind dann alle Aktivitäten, Angebotsprozesse, Supportthemen und vieles mehr einsehbar. Mitarbeiter haben damit die Möglichkeit alles, was sie benötigen, auf einem System zu sehen und abzurufen.« Eine große Herausforderung sei die Integration der verschiedenen Prozesse in den meist sehr heterogenen Softwarelandschaften. Es gehe darum, die Systeme für diesen Datenaustausch miteinander sprechen zu lassen. In einem zweiten Schritt versucht Digitall, manuelle Prozesse, zunächst praxisnah zu einem Teil zu automatisieren. »Denn eine Automatisierung von null auf hundert ist nicht immer sinnvoll«, so Stierle.



Die zentralen Aussagen der Podiumsdiskussion



»Lean Construction sollte heute bereits State of the Art auf allen Baustellen sein. Nur durch das Zusammenspiel zwischen Vertrag, Planung und Lean bei den Bauarbeiten, werden wir die Effizienzsteigerung erreichen, die wir uns erhoffen. ›Lean‹ wird aber auf der Softwareebene vermutlich gar nicht mehr umgesetzt werden müssen. Wir werden keine strukturierte Datenablagen brauchen, sondern mit der Verknüpfung von Datenräumen durch KI – hier kristallisiert sich der Begriff Data Lake heraus – unsere Schlüsse ziehen können.«

Peter Kramer

»Natürlich wäre eine zentrale, einheitliche Plattform für die Abwicklung aller Prozesse schön, nur ist das kaum möglich. Wir haben völlig verschiedene Größenordnungen an Projekten – von wenigen tausend Euro bis hunderte Millionen Euro. Dann gibt es unterschiedliche Gewerke und vor allem unterschiedliche Rahmenbedingungen, die Auftraggeber*innen in Ausschreibungen festmachen. Kein Projekt gleicht dem anderen. Wenn wir uns wenigstens bei der Dokumentation auf einen Standard – oder meinetwegen wenige Standards – einigen könnten, würden wir einen gewaltigen Produktivitätsgewinn erreichen.«

Peter Kramer

»In Zukunft wird es auch beheizbare Schalungen geben, die den Einsatz von stark klinkerreduziertem Zement und somit eine deutliche Verminderung schädlicher Treibhausgase ermöglicht. Auch hier können wir mit Digitalisierung einen Beitrag zur Nachhaltigkeit und CO₂-Reduktion leisten. Im Bau wird man die Emissionsreduktion teilweise nur mit einer CO₂-Rückführung aus der Atmosphäre schaffen – auch das benötigt neue Technologien und unterschiedliche Baustoffe.«

Wolfgang Litzlbauer

»Wir entwickeln unsere Produkte nicht im stillen Kämmerlein, sondern Hand in Hand mit unseren Kunden und Partnern. Diese Gemeinsamkeit in der Entwicklung von Innovationen für die Baubranche war stets ein Erfolgsgeheimnis. Das braucht Offenheit für Neuerungen und den Mut, zu experimentieren und natürlich – immer, wenn man etwas Neues tut – auch Fehler machen zu dürfen. Das wird mehr denn je künftig notwendig sein.«

Wolfgang Litzlbauer



»In der Baubranche wurde in den letzten Jahren an vielen Stellen digitalisiert. Die Folge sind komplexe Systemlandschaften mit sehr verteilt liegenden Informationen. Fachkräfte müssen oft mit mehreren Systemen arbeiten, um Informationen nützen zu können. Bevor wir also überhaupt von einer künftigen Automation von Geschäftsprozessen sprechen, brauchen wir eine Verknüpfung dieser Fäden und einen 360-Grad-Blick auf die wichtigen Informationen für die Mitarbeiter.«

Kevin Stierle

»Es gibt viele Plattformen, auf denen die Ausschreibungen publik gemacht werden. Für diese Ausschreibungsplattformen haben wir Standard-Konnektoren entwickelt, um die betreffenden Informationen in das System eines Unternehmens zu holen.«

Kevin Stierle

Tipp:

Einen ausführlichen Nachbericht zur Veranstaltung finden Sie auf www.report.at.



»Ein Faktor, der sich in der Vergangenheit sicherlich auch negativ auf die Effizienz niedergeschlagen hat, ist das Misstrauen auf den Baustellen. Ich beobachte, dass dies nun mit dem Ansatz von partnerschaftlichen Zugängen in Bauvorhaben eine neue Dynamik aufnimmt. In diesem Zusammenhang ist auch positiv, dass »Early Contractor Involvement« und damit das Einbeziehen von Unternehmen bereits in der Phase eines Vorentwurfs mit allen Vertragsformen möglich ist.«

Claudius Weingrill

»Ich bin skeptisch, dass wir irgendwann *ein* BIM in Projekten haben, dass alle Unternehmen für ihre Kalkulation heranziehen. Aktuell gibt es mit dem »BIM Merkmalservice« einen sich in laufender Weiterentwicklung befindlichen Lösungsansatz zur Übersetzung der alphanumerischen Datenstrukturen großer Auftraggeber im Hochbau sowie Infrastrukturbau. Jeder Auftragnehmer kann diese Datenstrukturen in sein System überführen und mit den hausintern aufgebauten Lösungen weiterarbeiten.«

Claudius Weingrill

Veranstaltungstipp: »Ökobilanzierung – Radikale Transparenz am Bau«



Die nächste Podiumsdiskussion des Bau & Immobilien Report findet bereits am 17. April statt. Im Cape 10 in Wien-Favoriten gehen prominente Branchenvertreter*innen der Frage nach, welche Auswirkungen Umweltproduktdeklarationen und Umweltinformationen u. a. auf die Bauproduktenverordnung, die EU-Taxonomie, die öffentliche Beschaffung, die Gebäudebewertung sowie die Vermarktung von Bauprodukten haben? Darüber hinaus soll geklärt werden, wie Planer*innen, Architekt*innen und Bauunternehmen von diesen Daten profitieren können und welche Rolle die Informationen bei der Erreichung der proklamierten Nachhaltigkeitsziele spielen?

Darüber diskutieren in alphabetischer Reihenfolge

- ➔ Stefan Graf, CEO Leyrer + Graf
- ➔ Florian Gschösser, assoz. Professor am Institut für Konstruktion und Materialwissenschaften, Universität Innsbruck
- ➔ Wolfgang Kradischnig, Geschäftsführer Delta
- ➔ Sebastian Spaun, Geschäftsführer Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie
- ➔ Simon Winter, Holzforschung Austria

Wann & Wo

- ➔ Wann: 17. April 2024, Einlass 15:30, Beginn 17:00, Dauer ca. 1,5 h
- ➔ Wo: Cape 10, Alfred-Adler-Straße 1, 1100 Wien



Alle Details und Anmeldung unter www.event.report.at

CAT COMMAND



Neu auf der
MAWEV SHOW 2024
vom 10. bis 13. April
Messestand A120

Mit Cat Command beginnt eine neue Ära für den Einsatz von Baumaschinen. Der Fahrer sitzt nicht mehr direkt in der Kabine und bewegt sie von seinem Platz aus, sondern über das Bedienpult im Freien oder von einem externen Steuerstand.

Cat Command, der Vorläufer der Autonomie, ermöglicht die Fernsteuerung auf einer maschinenähnlichen Bedienstation durch Übertragung von Steuerbefehlen über das Internet und VPN. Die Steuerbefehle werden direkt an die Elektronik der Maschine gesendet, was zu einer Echtzeitsteuerung führt. Es eröffnet neue Möglichkeiten für den sicheren Betrieb in Gefahrenbereichen, eine bessere Sicht bei komplexen Einsätzen, eine höhere Produktivität durch komfortablere Arbeitsbedingungen für den Bediener und die gleichzeitige Steuerung mehrerer Maschinen.

Raus aus dem Vertrag

Ein Werkvertrag gibt dem Auftraggeber das Recht, das von ihm bestellte (Bau-)Werk ohne Angabe von Gründen ganz oder teilweise abzubestellen. In der Praxis wird das von vielen Professionisten einfach »geschluckt«. Warum das nicht sein müsste und die Auftragnehmer einer willkürlichen Abbestellung nicht schutzlos ausgeliefert sind, erklären Christina Kober und Konstantin Pochmarski von KPK Rechtsanwälte.





»Pacta sunt servanda«

Verträge müssen eingehalten werden. Am Bau scheint das nicht immer zu gelten.

Entlohnung

Pacta sunt servanda – Verträge sind einzuhalten – oder doch nicht? Einer der wichtigsten Grundsätze des österreichischen Zivilrechts ist, dass einmal abgeschlossene Verträge einzuhalten sind. Die Vertragsparteien können natürlich einvernehmlich den Vertrag abändern oder beenden, ein einseitiges Abgehen oder Abändern eines Vertrages durch bloß eine Partei ist jedoch nur in gesetzlich geregelten Fällen möglich. Wenn jemand einen Fernseher oder eine Waschmaschine »bestellt« (= Kaufvertrag), kann er von diesem Vertrag nur mehr zurücktreten, wenn etwa ein gesetzliches Rücktrittsrecht (etwa nach dem KSchG oder FAGG) besteht oder der Verkäufer mit der Lieferung des Geräts in Verzug gerät usw. Beim Werkvertrag gibt aber § 1168 ABGB dem Auftraggeber (AG) das Recht, das von ihm bestellte Bauwerk (oder sonstiges Werk) nach Belieben ganz oder teilweise abzubestellen.

Ein Grund oder gar ein »wichtiger Grund« für diese Abbestellung muss gerade nicht vorliegen. Oft wird der AG Überlegungen und Gründe für eine Abbestellung haben, wie etwa Probleme bei der Finanzierung oder beim Vorverkauf. Die Überlegungen der Abbestellung können auch rein persönlicher Natur sein, etwa dass nach einer Scheidung das bestellte Einfamilienhaus nicht mehr gewollt oder leistbar ist. Diese aufgezeigten Gründe mögen nun für den Auftraggeber durchaus sehr wichtig sein, sie stellen aber keinen wichtigen Grund nach der Rechtsprechung dar, welcher ausnahmsweise die Kündigung eines wirksam geschlossenen Vertrages rechtfertigen würde. Möglicherweise kommt es auch während des Bauablaufes zu teilweisen Abbestellungen: Der Bauherr entscheidet sich, die Außenanlagen nicht mehr vom Generalunter-

”

Es soll niemandem ein Bauwerk »aufgedrängt« werden, das er nicht mehr will oder nicht mehr braucht. Willkür darf aber nicht herrschen.

nehmer herstellen zu lassen und bestellt diese daher ab, sodass ein anderes Unternehmen diese ausführen kann. Das ursprünglich in Metall vorgesehene Balkongeländer eines Penthouses wird als Sonderwunsch des Käufers in Glas ausgeführt, sodass beim Schlosser die Teilabbestellung »Geländer« erfolgt.

Ansprüche geltend machen

In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass Professionisten solche Abbestellungen/Teilabbestellungen kommentarlos hinnehmen, ohne ihre Ansprüche nach § 1168 ABGB geltend zu machen. An dieser Stelle kommen wir zu dem eingangs genannten Grundsatz pacta sunt servanda zurück: Der Gesetzgeber des AB-



ⓘ Bei einer Abbestellung können Auftragnehmer den vollen vereinbarten Werklohn in Rechnung stellen. Sie müssen nur das abziehen, was sie sich durch die Abbestellung erspart haben, erklären die Autor*innen Christina Kober und Konstantin Pochmarski.

GB hat zutreffend die Möglichkeit der unbeschränkten Abbestellung eines Werkes durch den AG eingeführt. Es soll dem Werkbesteller kein Bauwerk »aufgedrängt« werden, das er nicht mehr will oder nicht mehr braucht.

Dennoch ist der Auftragnehmer (AN) bei einer solchen willkürlichen Abbestellung/Teilabbestellung nicht schutzlos. Der AN muss nur seine daraus resultierenden Ansprüche geltend machen: § 1168 ABGB geht davon aus, dass ein Werkunternehmer nach Vertragsschluss disponiert, um den Vertrag korrekt zu erfüllen. Der Werkunternehmer wird beispielsweise Material einkaufen. Solches Material kann Standardmaterial sein, welches auch auf anderen Baustellen verwendet werden könnte. Das Material kann aber auch individuell angefertigtes Material sein, welches nicht zur Verwendung auf anderen Baustellen taugt. Der Werkunternehmer wird außerdem sein Personal für die geplante Bauzeit disponieren, sich zusätzlich erforderliche Kapazitäten durch Verträge mit Subunternehmern sichern und aufgrund seiner prognostizierten Arbeitsauslastung andere Anfragen ausschlagen bzw. an anderen Ausschreibungen nicht teilnehmen.

Rechte des AN

§ 1168 ABGB verhindert nun, dass der Werkunternehmer mit diesen Dispositionen (Einteilung von Personal, keine anderen Baustellen, Ankauf von Material usw.) bei einer überraschenden und willkürlichen Abbestellung durch den AG im Regen stehen bleibt. Erfolgt die Abbestellung, so kann der AN den vollen vereinbarten Werklohn in Rechnung stellen. Er muss sich nur das anrechnen lassen, was er sich durch die Abbestellung erspart hat. Wenn also in einem Werklohn von 100 ein Materialanteil von 40 enthalten ist und der AN dieses Material aufgrund der rechtzeitigen Abbestellung durch den AG selbst noch gar nicht bestellt hat,

Entlohnung

Berechnung des eingeschränkten Werklohnanspruches nach § 1168 ABGB

ANSPRUCH AUF DAS VEREINBARTE ENTGELT

Der Zweck des geminderten Werklohnanspruches besteht darin, für den AN das Unterbleiben der (vollständigen) Ausführung des Werkes wirtschaftlich zu neutralisieren. Er soll infolge des Unterbleibens der Ausführung des Werkes wirtschaftlich so gestellt werden, wie er bei vollständiger Erfüllung des konkreten Werkvertrages gestanden wäre.

ABZUG

ANSPRUCH AUF DAS VEREINBARTE ENTGELT

Erspart sind all jene Aufwendungen, die der AN bei Ausführung des Werkes gehabt hätte und die infolge des Unterbleibens der Ausführung entfallen sind.

ABZUG

DURCH ANDERWEITIGE VERWENDUNG ERWORBENES

Der AN muss sich den Vorteil, den er aus einem anderweitigen Erwerb lukriert, anrechnen lassen.

ABZUG

ABSICHTLICH VERSÄUMTER ANDERWEITIGER ERWERB

Der AN muss sich auch anrechnen lassen, wenn er eine andere zumutbare Erwerbsmöglichkeit ablehnt oder es bewusst vermeidet, nach einer solchen zu suchen.



Der AG schuldet ab Vertragsschluss den vollen Werklohn, es kann aber – deutliche – Abzüge geben, die vom AN offengelegt werden müssen.



Bereits erworbene Waren oder Dienstleistung dürfen auch bei einer Abbestellung in Rechnung gestellt werden.

so kann er nur 60 in Rechnung stellen. Gleiches gilt, wenn der AN das Material um 40 bestellt hat und diese Bestellung nicht mehr rückgängig machen kann, aber das Material als Standardmaterial unproblematisch um denselben Verkaufspreis auf anderen Baustellen verwenden kann.

Ebenso darf der AN natürlich nicht in Rechnung stellen, was er »anderweitig erworben« hat. Gelingt es dem AN durch Eifer und Glück, sein für den abbestellten Auftrag disponiertes Personal umsatzbringend auf anderen oder zusätzlichen Baustellen einzusetzen, so kann er natürlich keine »Stehzeiten« für das anderweitig eingesetzte Personal verrechnen. Sehr wohl kann der AN in solchen Fällen von »Ersatzbaustellen« die Differenz verrechnen, wenn er Personal oder Material auf den Ersatzbaustellen nur zu einem geringeren Preis verwerten konnte als bei der abbestellten Baustelle. Wichtig ist es, bei diesem »eingeschränkten« Werklohnanspruch des AN im Auge zu behalten, dass es nicht um einen Schadenersatzanspruch gegen den AG geht. Es geht also nicht darum, ob der AG »etwas für die Abbestellung kann«. Der AG schuldet eben ab Vertragsschluss den vollen Werklohn, auch wenn infolge seiner Abbestellung das Werk nicht (oder nicht vollständig) erstellt wird.

Neben dem soeben dargelegten Fall der (Teil-)Abbestellung der Werkleistung gibt es noch zwei weitere wichtige Grundlagen

für einen solchen »Werklohnanspruch ohne Leistung«. In vielen Fällen ist die Erbringung einer Bauwerkleistung von der Mitwirkung des Bauherrn/AG abhängig. Damit ist nicht das »aktive Handanlegen« des Bauherrn samt Familienangehörigen gemeint. Der AG muss aber beispielsweise die notwendigen Bewilligungen (Baubewilligung, Gewerbebewilligung) beibringen, damit der AN rechtlich zulässig bauen darf. Der AG muss außerdem dem AN die entsprechenden Pläne zur Verfügung stellen, nach welchen der AN bauen muss. Wenn der AG keinen Generalunternehmer (GU) einsetzt, muss er die jeweils für einen Professionisten notwendigen Vorleistungen an vorangehenden Gewerken bereitstellen. Gerät der AG mit diesen Vorleistungen »in Verzug«, so kann der AN seine eigene Leistung nicht erbringen. Der AN selbst gerät damit nicht in Verzug, auch wenn die vereinbarte Fertigstellungsfrist da-



Die Gründe für eine Abbestellung können auch rein persönlicher Natur sein.

Fotos: iStock



Anders überlegt

Ein Grund oder gar ein »wichtiger Grund« für eine Abbestellung muss nicht vorliegen.

Entlohnung

mit überschritten wird, weil sich die Verzögerung ja aus der Sphäre des AG (Baubewilligung, Pläne, Vorleistungen) ergibt. Dennoch tritt ein für den AN unangenehmer Schwebezustand ein. Der AN kann zum einen nach ABGB und ÖNORM für diesen Schwebezustand eine Mehrkostenforderung anmelden, sodass zusätzlich notwendige Kosten und/oder zusätzlich erforderliche Zeit berücksichtigt wird. Will der AN aber einen Schritt weitergehen und eine klare Situation schaffen bzw. den Schwebezustand beenden, so kann gemäß § 1168 ABGB der AN dem AG eine Nachfristsetzung zur Bewirkung der fehlenden und notwendigen Mitwirkungshandlungen setzen. Setzt der AG die fehlende Mitwirkungshandlung nicht oder nicht rechtzeitig, kann der AN vom Vertrag zurücktreten. Auch in diesem Fall steht dem AN der volle Werklohnanspruch zu, welcher nur um das Ersparte und anderweitig Erworbene bzw. absichtlich zu erwerben Versäumte zu reduzieren ist.

Pflichten des AG

Eine ähnliche Situation – Abrechnung des Werklohnanspruchs nach § 1168 ABGB – ergibt sich, wenn der AG eine vom AN geforderte gesetzlich zwingende Sicherstellung nach § 1170b ABGB nicht rechtzeitig oder vollständig legt. Um die Folgen von Insolvenzen im Baugewerbe geringer zu halten, hat der Gesetzgeber die gesetzlich zwingende Pflicht des AG eingeführt, auf Aufforderung des AN 20 % des gesamten Werklohnes (40 % bei kurzfristigen Verträgen unter drei Monaten) als Sicherstellung zu erlegen. Dieses Recht des AN auf Sicherstellung im Baugewerbe soll die Tatsache ausgleichen, dass Werkunternehmer und Professionisten anders als sonstige Verkäufer ihre Ansprüche nicht mit einem wirksamen Eigentumsvorbehalt besichern können.

Zusammengefasst gibt es daher drei Fallgruppen, in denen der AN einen Werklohnanspruch nach § 1168 ABGB hat, obwohl das Werk nicht oder nicht vollständig zur Ausführung gelangt: die

(gänzliche oder teilweise) Abbestellung durch den AG, den Vertragsrücktritt des AN bei fehlender Mitwirkung durch den AG und den Vertragsrücktritt des AN nach nicht rechtzeitigem Erlag der Sicherstellung durch den AG. Alle drei Fälle führen zu einem vollen Werklohnanspruch, der AN muss jedoch anrechnen, was er sich infolge des Unterbleibens der Arbeit erspart oder durch anderweitige Verwendung erworben oder zu erwerben absichtlich versäumt hat. ■

➔ ÜBER DIE KANZLEI

Pochmarski Kober Rechtsanwälte GmbH KPK Rechtsanwälte ist eine Grazer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt im Zivil- und Baurecht. Zwei Rechtsanwälte und drei Rechtsanwaltsanwältinnen vertreten Auftraggeber und Auftragnehmer sowie sonstige am Bau Beteiligte. Das Hauptaugenmerk liegt auf der rechtlichen Begleitung von Bauvorhaben während des gesamten Projektlaufes, sei es bei der Ausschreibung und Vergabe, Vertragsgestaltung, bei der Geltendmachung und Abwehr von Mehrkostenforderungen, Schadenersatz- und Gewährleistungsansprüchen oder im Streitfall außergerichtlich oder vor Gericht.

INFOS www.kpk-law.at



LEYRER + GRAF

GEBAUT AUF LEIDENSCHAFT

DU MUSST INNEN BRENNEN, WENN DU AUSSEN LEUCHTEN WILLST.

Es ist mehr als unsere Erfahrung, unser Qualitätsbewusstsein, unser Mut und unsere Flexibilität, die uns zu einem Top-Bauunternehmen Österreichs macht.
Wir geben immer unser Bestes. Garantiert.
www.leyrer-graf.at



Schalungszukunft

Von 2D mit einer teils unübersichtlichen Menge an Papier auf der Baustelle zu 3D mit gesammelten Daten am Tablet – und die technologische Reise geht weiter.

TEXT | Karin Legat

Fundament-, Tunnel-, Brücken-, Aluminiumschalung, Schalplatten und z. B. Schalung für Sichtbeton – das Produktportfolio im Bereich Schalungen ist ebenso umfangreich wie die digitalen Lösungen. Sie tragen dazu bei, Planungseffizienz und Sicherheit voranzutreiben und sichern den Mehrwert bei Projekten aller Größenordnungen. »Die größte Herausforderung ist, bei immer komplexeren Projekten trotz Zeit- und Kostendruck die Effizienz des Bauprojekts zu gewährleisten«, betont Robert Hauser, CEO der Doka. In den meisten Fällen geht es auch darum, den Überblick über den Bauablauf zu behalten, ihn zu steuern oder gegebenenfalls gegenzusteuern. Ohne Digitalisierung sei

Bauen heute kaum mehr möglich. Sie hilft, all diese Schritte transparenter zu machen, zu dokumentieren und datenbasierte Entscheidungen zu treffen.

Digitale Schalung

Mithilfe von Schalungssoftware können die Anwender*innen Ausschallfristen, Nachbehandlungszeiten und den Zeitpunkt des Vorspannens zuverlässig ableiten und entscheiden, ob der Bauzeitenplan möglicherweise eine langsamere und kostengünstigere Betonrezeptur zulässt. Ein wirtschaftlicher Vorteil ergibt sich durch die Möglichkeit zur Mehrfachverwendung der Schalungsbauteile, wenn mehrere Baustellen parallel bedient werden. Dadurch werden Leerzeiten bzw. die

Lagerung auf der Baustelle vermieden. Zeitoptimierung spricht auch Markus Ringer, Eigentümer von Ringer Gerüste + Schalungen, an. »Planungen auf BIM-Niveau erlauben das Importieren von Daten aus den Vorgewerken sowie die Weiterverwendung durch nachfolgende Baubeteiligte. Dank der erzielten durchgängigen Planung können die Einsatzzeiten optimal getaktet und dadurch Zeit, Material und Kosten eingespart werden.« Schalungselemente werden etwa mit einer IP versehen und lassen sich damit wesentlich effizienter verwenden. Neben den logistischen und kostentechnischen Vorteilen durch optimalen Ressourceneinsatz haben digitale Schalungslösungen vor allem bei Sichtbetonanforderungen einen ent-

Fotos: iStock, Ringer Gerüste + Schalungen, Peri



↑ Intuitive Planungstools wie die Peri Extended App sparen im Baustellenalltag Zeit und Geld und tragen zur Sicherheit bei.



Digitale Modelle ermöglichen flexible, dreidimensionale Planungen. Auf der Baustelle können digitale Informationen über eine Cloud abgerufen werden. Jeder Takt ist separat in einer eigenen Ansicht dargestellt und kommt direkt auf das Tablet.

scheidenden Einfluss. »Die Lage der Ankerstellen sowie die Anordnung von Fugenverläufen im Schalungsverbund kann schon vorab optimal geplant werden, Änderungen sind schnell umgesetzt. Auch die Taktplanung profitiert von diesen Tools«, informiert Ringer und nennt das

vor kurzem fertiggestellte Projekt ÖBB Logistikhub Wien, bei dem alle Vorteile der Digitalisierung zum Tragen kamen. »Sehr große Öffnungen in den Wandscheiben waren notwendig. Dank digitaler Planung konnten die Schalungsverbunde als komplette Einheiten auch im nächsten Takt eingesetzt werden.«

Digitales Bewusstsein

Viele der heute angebotenen smarten Anwendungen sind laut Doka noch sehr fragmentiert und wenig holistisch. Ziel müsse sein, über eine einzige Suite den kompletten Bauprozess auf der Baustelle abzudecken und damit Systembrüche weitgehend zu vermeiden. Aktuelle Herausforderungen wie Fachkräftemangel, steigende Kundenanforderungen, zunehmender Kostendruck oder das Thema Nachhaltigkeit führen zu einem Umden-

ken. »Wir bemerken eine steigende Nachfrage nach digital unterstützter Planung von Schalungen bzw. Gerüsten«, berichtet Markus Ringer. Digitale Bautechnologien entwickeln sich weiter und der Fokus verschiebt sich von übertriebenen Erwartungen aus dem Hype der späten 2010er-Jahre hin zu konkreten Mehrwerten.

Schalung on the way

Der Großteil der regelbasierten Schalungsplanung lässt sich bereits beinahe vollständig digitalisieren. »Unser Ziel ist es jedoch, nicht alles zu automatisieren, sondern die Projektteams mit intelligenten Planungstools zu unterstützen, beispielsweise durch den Einsatz von KI oder parametrisierter Automation«, erklärt Peri-Geschäftsführer Peter Radel. Standardisierte Planungstools, die z. B. als App verfügbar sind, könnten oft auf spezielle



In Wien Brigittenau wurde im Herbst 2023 ein neues Warenversorgungszenrum der ÖBB fertiggestellt. Schalungselemente und Gerüstlösungen stellte Ringer Gerüste und Schalungen bereit. Für das Erfüllen der umfangreichen planerischen und logistischen Herausforderung wurde stark auf digitale Lösungen gesetzt.

Schalung



Portfolio digitaler Tools

Die Bandbreite der verfügbaren digitalen Anwendungen reicht von produktbezogenen Apps für einfache Berechnungen der Gerüstsysteme bis hin zum Online-Kundenportal, das als umfassende Informationsplattform die komplette Ausführungszeit der Projekte unterstützt. Hier ein Auszug aus dem Portfolio digitaler Tools.



Ringer

»Wir stellen unsere Schalungslösungen gemeinsam mit unserem Partner BIM² als digitalen Zwilling zur Verfügung«, erklärt Robert Traxl. Die teilautomatisierte Software unterstützt die Planung mit Wand- und Deckenschalungslösungen. Dabei werden komplette Wandabschnitte automatisiert belegt und Zubehörteile teilautomatisiert ergänzt. Komplexe Bereiche werden durch das Know-how des Schalungstechnikers entwickelt und im BIM-Modell abgebildet.



Peri

Peter Radel nennt beispielhaft Peri QuickSolve. Das Tool plant einfache Grundrisse schnell und intuitiv, die Schalungslösung wird automatisch erstellt. Innovative Sensorik für transparente und optimierte Betoniervorgänge wird gemeinsam mit dem Tochterunternehmen Vemaventuri geboten. Modellbasierte Schalungsplanung erfolgt durch BIM, Visualisierung mit XR-Technologien. Das Online-Kundenportal myPERI unterstützt als umfassende und ortsunabhängige Informationsplattform.



Doka

Robert Hauser verweist vor allem auf den Easy Formwork Planner, der Schalungspläne inklusive 3D-Ansichten und Stücklisten direkt auf der Baustelle via Smartphone oder Tablet erstellt. Als digitales Kundenportal steht myDoka bereit. Neben Mietmaterial kann auch eigenes Material über das System verwaltet werden. Insbesondere beim Einsatz neuer, CO₂-reduzierter Betonmischungen erweist sich die digitale Beton-Monitoring-Lösung Concremote, die mittels Sensoren Einblick in die Festigkeitsentwicklung gibt, als unverzichtbar.



Anforderungen nicht entsprechend reagieren. »Trotz des Einsatzes moderner Technologien wie künstliche Intelligenz und Automatisierung bleibt der Mensch im Mittelpunkt unserer Bemühungen und ist unverzichtbar im Bauwesen.« Hauptziel sei es, die Arbeit auf Baustellen einfacher und sicherer zu machen. Dazu kombiniert Peri Informationen aus Bauwerksmodellen, Fachmodellen und der Baustelle selbst, um sie den Anwender*innen zugänglich zu machen. »Wir setzen auch XR-Technologien wie das Spatial



Um dem straffen Bauzeitplan bei der Neuerrichtung der Aurachbrücke auf der Westautobahn Rechnung zu tragen, ist im Rahmen des Freivorbau das Betonmonitoringsystem Concremote im Einsatz.

Computing ein, um Informationen benutzerfreundlich darzustellen.« Darüber hinaus werden in Zukunft voraussichtlich vermehrt Roboter auf Baustellen integriert wie beispielsweise bei MESH, der robotergestützten und automatisierten Bewehrungsverarbeitung. Einen großen Schritt in Richtung Automatisierung von Deckenschalungsbaustellen spricht auch Hauser an. »Wir setzen diesen mit dem DokaXbot, Teil der neuen Systemfamilie DokaXdek. Er macht sicheres sowie schnelles Schalen von Decken in Höhen von bis zu 5,2 Meter möglich. Der Launch ist für das kommende Jahr geplant«, kündigt er an. Abschließend wirft Ringer einen Blick in die Zukunft: »Spannend im Bereich der Schalungsplanung wären KI-gestützte Planungsassistenten, ideal mit selbständig optimierenden Plänen.« Aktuell müssten auch wiederkehrende Takte immer manuell nachgearbeitet und optimiert werden. »Die Potenziale sind erheblich, beginnend mit einer schnelleren, effizienteren Planung, einer geringeren Fehlerquote bis zu weniger Verzögerungen.«

Gemeinnützige Bauvereinigungen als Konjunkturmotor

Die gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bauen auch in der Krise leistbares Wohnen in ganz Österreich und sind ein verlässlicher Partner der Baubranche.



©Wien Süd

Die Wien Süd errichtete im »CARRÉ ATZGERSDORF« 362 Miet- und Eigentumswohnungen. Das Projekt hat eine Photovoltaikanlage auf dem Dach sowie Schwimmbad, Sauna und Fitnessraum.

Steigende Zinsen, Inflation und Ressourcenknappheit belasten die Bauwirtschaft aktuell sehr stark. Aber es gibt auch Konstanten, die weiterhin Grund zur Zuversicht bieten.

Die 182 gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bieten seit über 100 Jahren mehr als »nur« eine Wohnung. Sie wollen möglichst viele Menschen mit leistbaren Wohnungen versorgen und für diese einen nachhaltigen, langfristigen Mehrwert schaffen. Sie leisten mit ihren Wohnungen einen Beitrag zu einer lebenswerteren Gesellschaft. Und diese sozialpolitische Aufgabe erfüllen sie gerade in der Krise.

GBVs BAUEN KONTINUIERLICH

Die 182 GBVs sind und werden auch in den nächsten Monaten und Jahren mit ihrer Bauleistung ein wichtiger Konjunkturmotor für die Baubranche und deren verwandte Branchen sein. Gerade in Zeiten von Krisen sind stabilisierende Faktoren gefragt. Die GBVs bauen kontinuierlich und investieren auch antizyklisch. 2022 bauten die GBVs fast 16.700 neue, leistbare Wohnungen in ganz Österreich.

GBVs SICHERN NACHHALTIGKEIT

Die Gemeinnützigen sind zusätzlich Vorreiter bei Sanierung und Klimaschutz. Mit ihrer Sanierungstätigkeit haben sie in der Vergangenheit überproportional zur Reduktion von Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen beigetragen. Allein 2021 wurden rund 7.300 Wohnungen saniert.

Mit den Maßnahmen zur Optimierung der Heizungsanlagen sowie den zusätzlich erfolgten Maßnahmen zur Wärmedämmung wurden neben dem großen Beitrag zu den österreichischen Klimazielen die Wohnqualität der Bewohnerinnen und Bewohner erhöht und die Energiekosten gesenkt.

GBVs SCHAFFEN ARBEITSPLÄTZE

Mit der Sanierungs- und Bautätigkeit aller 182 GBVs in ganz Österreich werden jedes Jahr über 85.000 Arbeitsplätze in ganz Österreich gesichert, sowohl in der Baubranche als auch in deren verwandten Branchen. Diese Bauleistung werden die GBVs auch weiterhin aufrechterhalten.

www.gbv.at

DIE GEMEINNÜTZIGEN BAUVEREINIGUNGEN ÖSTERREICHS

- **Verwaltungsbestand:**
690.000 Miet- und Genossenschaftswohnungen; 295.000 Eigentumswohnungen
- **Investitionen/Jahr**
3,8 Mrd. € Neubau; 1,0 Mrd. € Sanierung
- **Neubauleistung:**
ca. 16.900/Jahr (32 % des Gesamtmarkts)
- **Arbeitsplätze**
rd. 9.000 bei den Bauvereinigungen
85.000 durch Wohnbauinvestitionen

Recycling in Forschung und Praxis

Die Wiener Linien testen im Ober- und Unterbau den Einsatz von Recyclingbeton und setzen dabei auch auf eine neue Art der Bewehrung, um Material zu sparen. In Salzburg kommen bei zwei Bauprojekten mehr als 2.500 Tonnen Altbeton zum Einsatz.

Der sparsame Umgang mit Ressourcen zählt heute mit zu den wichtigsten Anforderungen der Baubranche. Das gilt natürlich auch für den Baustoff Beton, der gegenüber anderen Baustoffen den Vorteil hat, dass er aufgrund seiner Zusammensetzung aus natürlichen Rohstoffen immer wieder rückgebaut, aufbereitet und wieder zu Recyclingbeton verarbeitet werden kann. Das belegt auch die hohe Verwertungsrate des Baustoffs. Laut aktuellem Statusbericht zum Bundesabfallwirtschaftsplan (Zahlen aus 2021) wurden von den rund 4,5 Millionen Tonnen Betonabbruch nur 0,4 Prozent deponiert. Fast 100 Prozent wurden somit wiederverwertet. Allerdings findet bei der Wiederverwendung recycelter Gesteinskörnungen derzeit noch hauptsächlich ein Downcycling statt. Die Studie »Anforderungen an die Kreislauffähigkeit von Massivbaustoffen« des Klimaschutzministeriums zeigt, dass das Material vor allem im Straßenbau und zur Verschüttung verwendet wird, wodurch Primärbaustoffe wie Kies, Splitt, Sand und natürliche Gesteinskörnungen substituiert werden. Immer mehr Projekte zeigen aber, dass Recyclingbeton auch abseits des Downcyclings funktioniert. So setzen etwa die Wiener Linien in verschiedenen Bauprojekten unter- und oberirdisch auf Recyclingbeton. Im U2-Tunnel wird gemeinsam mit Wopfinger Transportbeton und dem Forschungsinstitut für Konstruktiven Ingenieurbau (IKI) der Universität für Bodenkultur der Einsatz unterschiedlicher rezyklierter Gesteinskörnungen getestet. Auch eine innovative Bewehrung, die weniger Materialeinsatz erfordert, wird bei diesem U-Bahn-Projekt erprobt.

Im Oberbau erforschen die Wiener Linien mit Partnern aus Industrie und



⬆️ Bei dem Ausbau und der Sanierung der Volksschule Adnet werden 1.000 Tonnen Altbeton von der A10 verarbeitet und so 35 Tonnen CO₂ gespart.

Forschung Wege für die Wiederverwendung von Betonplatten und Betonrezepturen mit emissionsarmen Zementen. Dabei geht es laut einer Studie der Wiener Linien um große Mengen: Die aktuell 600.000 Gleistragplatten der Wiener Linien bedecken eine Fläche von ungefähr einer Million Quadratmeter und entsprechen einem Gewicht von ca. 375.000 Tonnen. Würden die aktuell eingesetzten Gleistragplatten durch Platten aus Recyclingbeton ausgetauscht, könnte laut der in der Studie zitierten DIN-EN-206-Norm der Anteil des rezyklierten Materials bis zu 50 Prozent betragen.

Recyclingbeton macht Schule

Dass Recyclingbeton funktioniert, belegen auch zwei Bauprojekte aus Salzburg. Bei der Sanierung und Erweiterung der Volksschule Anif nützte der gemeinnützige Bauträger Salzburg Wohnbau den Altbestand als Rohstofflager. Insgesamt

kamen dort laut Bauträger 1.600 Tonnen Recyclingbeton zum Einsatz, rund 32 Prozent des gesamten Ortbetons. Ein Erfolgsrezept, das sich in Salzburg bereits durchsetzt. Bei dem Ausbau und der Sanierung der Volksschule Adnet werden nach Angaben der Salzburg Wohnbau 1.000 Tonnen Altbeton von der A10 verarbeitet und beim Bau 35 Tonnen CO₂ gespart, unter anderem durch den Einsatz von klinkerreduziertem Zement. Das Projekt wird 2025 fertiggestellt.

Diese Beispiele zeigen, dass der Einsatz von Recyclingbeton heute nicht mehr an Qualitäten oder technischen Problemen scheitert. Wissenslücken und unbegründete Skepsis bei den Auftraggebern sorgen aber – noch – für fehlende Nachfrage. Vor allem die öffentliche Hand könnte und sollte mit gutem Beispiel vorangehen. Als Vorbild kann die Schweiz dienen, wo im Hochbau 25 Prozent Recyclingbeton eingesetzt werden muss. ■



Paradigmenwechsel

Mit EPDs kann der ökologische Mehrwert von Gebäuden dargestellt werden. Sie werden zu einem Must-have der Branche.

Beton

Nachweislich nachhaltig

Österreichs Zement- und Betonbranche macht die Nachhaltigkeit ihrer Produkte zur Top-Priorität. Die Zement- und Betonhersteller in Österreich stellen sich ihrer Verantwortung und unterziehen ihre Produkte transparenten Prüfungen in puncto Umweltverträglichkeit.

Die transparente Ökobilanz von Zement und Beton ist eine wesentliche Voraussetzung für die Dekarbonisierung der gesamten Wertschöpfungskette dieser Baustoffe. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Umweltproduktdeklarationen (EPDs), in denen die umweltrelevanten Eigenschaften eines Produktes abgebildet werden. Diese EPDs werden nach den Vorgaben von entsprechenden Normen erstellt und decken viele Auswirkungen ab, die das Produkt auf seine Umwelt während des ge-

samten Lebenszyklus haben kann. »EPDs können als ein zukünftiges Must-have der Bauwirtschaft bezeichnet werden. Damit können wir den ökologischen Mehrwert von Bauwerken darstellen«, erklärt Florian Gschösser von der Uni Innsbruck.

Die Erstellung und Verifizierung des EPD-Rechners für Zement wurde bereits Ende Juli 2023 erfolgreich abgeschlossen. Die ersten 15 EPDs eines Zementunternehmens wurden Anfang Dezember 2023 veröffentlicht. Der GWP (Global Warming Potential)-Rechner für Trans-

portbetonprodukte steht seit Ende 2023 als Online-Anwendung zur Verfügung. Mit dem Tool kann das GWP für die Bereiche Rohstoffherstellung, Rohstofftransport, Betonherstellung und Auslieferung von Beton ermittelt werden. Der Abschluss des Verifizierungsprozesses für den EPD-Rechner für Betonfertigteilprodukte erfolgt im ersten Halbjahr 2024. Parallel dazu werden bereits auch erste Umweltproduktdeklarationen für einzelne Betonfertigteile bzw. Produktbereiche verifiziert. ■

Gerüst-Roadshow

15. – 17.05.24 | Linz, Söschau,
Brunn am Gebirge



PERI Gerüst-Roadshow: erstmals in Österreich!

Der PERI Truck kommt nach Österreich. Geladen hat er das PERI UP Gerüstsystem und jede Menge Know-how.

PERI

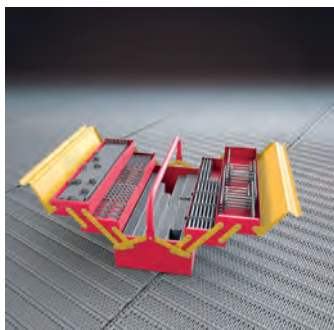
Jetzt Termine vormerken!

15. Mai: Hotel Ibis Styles, Linz

16. Mai: Maiers Hotel Oststeirischer Hof, Söschau

17. Mai: Rainers21, Brunn am Gebirge

Nähere Details unter www.peri.at



PERI Österreich geht bei seinen Schulungen neue Wege und lädt zu einer Roadshow ein. An drei Tagen dreht sich in Linz, Söschau und Brunn am Gebirge alles um das Thema Gerüst. In den kostenfreien Seminaren erfahren Interessierte mehr über den PERI UP Gerüstbaukasten, über die Vorzüge des vorlaufenden Geländers sowie über sicherheitsrechtliche Aspekte. Abgerundet wird die Roadshow durch einen Praxisteil, bei dem die Gerüste selbst ausprobiert werden können. Selbstverständlich ist für ein attraktives Rahmenprogramm gesorgt.

Sie wollen dabei sein? Anmeldungen unter office@peri.at

Sonderthema MAWEV Show

Auch heuer werden auf der MAWEV Show jede Menge neue Produkte vorgestellt und im Praxiseinsatz gezeigt.



Ein Event zum Anfassen

Die MAWEV Show, Österreichs größte Demonstrationsschau für Baumaschinen, Baufahrzeuge, Kommunaltechnik und LKW, geht in die nächste Runde. Von 10. bis 13. April wird am neuen Standort in St. Pölten wieder geschaufelt, gebaggert und gewalzt. Zur elften Auflage erwarten die Veranstalter über 20.000 nationale und internationale Besucher*innen.

2024 wird erstmals das Messe-, Kongress- und Veranstaltungszentrum VAZ St. Pölten Schauplatz der größten Baumaschinenmesse Österreichs sein. Auf dem 225.000 m² großen Freigelände und auf 10.000 m² Hallenfläche werden über 170 Aussteller die neuesten Trends und Produkte der Branche zeigen. Das Angebot wird laut MAWEV Präsident Otto Singer auch 2024 wieder vielfältig sein und von Baumaschinen über Baufahrzeuge, Recyclingmaschinen, Kräne, Hebebühnen, Stapler, Bohrergeräte, Schalungen, Gerüste, LKWs bis zu Messtechnik und neuesten Digitalisierungslösungen reichen.

Am Erfolgskonzept der MAWEV Show wird auch für die elfte Auflage nicht gerüttelt. Auch in diesem Jahr lautet das Motto »Demonstration statt reiner Präsentation«. Zahlreiche Baumaschinen, Baugeräte und Baufahrzeuge werden im realen Einsatz gezeigt und können live getestet werden. Ein besonderes Highlight bei der heurigen Show wird laut Singer die LKW-Teststrecke am MAWEV Show Gelände sein. Aber auch die einzelnen Hersteller haben sich einiges überlegt (Vorschau Messehighlight siehe folgende Seiten). Bei Zeppelin darf man sich auf die neuesten Produkte der Marken Caterpillar, Weber MT, Thwaites, Zeppelin

und Power Systems freuen, vorgestellt auf einem 3.500 m² großen »Messestand« am Freigelände. Highlights daraus sind der neue Cat 352 UHD Abbruchbagger sowie die Umschlagbagger Cat MH3024 im Demoeinsatz und MH3040 als Messeschaustück. »Der Schwerpunkt liegt aber eindeutig bei der effizienten Baumaschinentechnik, wo verschiedene Antriebskonzepte und die erzielbare Kraftstoffersparnis im Einsatz eine große Rolle spielen«, erklärt Manfred Pani, Presseverantwortlicher von Zeppelin. Mit 4.070 m² noch einen Tick größer wird das Messengelände von Liebherr sein. Gezeigt werden Maschinen aus den Produktsegmenten Erdbewegung, Materialumschlag, Turmdrehkrane, Betontechnik, Mobil- und Raupenkrane, Spezialtiefbau sowie Energiespeichersysteme. Außerdem wird Liebherr Einblicke in das breite Angebot der Themenfelder Digitalisierung, Antriebe und Service geben.

Hintergrund

Die heurige MAWEV Show fällt mitten in eine der schwersten Krisen der Bauwirtschaft. »Die negativen Fundamentaldaten werden uns länger begleiten«, weiß Präsident Singer. Umso wichtiger sei es, als Verband für seine Mitgliedsunternehmen da zu sein und

Foto: iStock

Nabel der Baumaschinenwelt

Rund 170 Aussteller erwarten im VAZ St. Pölten über 20.000 Besucher*innen.



»Der MAWEV soll in Zukunft noch mehr Gewicht haben«

MAWEV Präsident Otto Singer über Aufgaben und Ziele des Verbands und die Highlights der MAWEV Show.

👉 *Wie beeinflusst die aktuelle wirtschaftliche Situation den Baumaschinenmarkt und welche Maßnahmen ergreift der MAWEV Verband, um die Interessen der Mitglieder in diesen herausfordernden Zeiten zu schützen?*

Otto Singer: Die aktuelle Situation kam nicht plötzlich und unerwartet. Der Abschwung war schon relativ bald erkennbar. Wie stark er tatsächlich ausfallen wird, werden wir sehen und hängt auch damit zusammen, wie die Gegenmaßnahmen der Regierung greifen. Unternehmen, die ein breites Produktportfolio haben, also sowohl im Hoch- als auch im Tiefbau tätig sind und parallel etwa auch noch Vermietung und Gebrauchsmaschinen anbieten, wird es etwas leichter fallen. Unsere Aufgabe als unabhängige und tatkräftige Interessenvertretung ist es, die einzelnen Mitglieder bei Lösungen von vorhandenen Problemen und offenen Fragen zu unterstützen.

👉 *Wie sehen die aktuellen Herausforderungen für die Baumaschinenindustrie aus, und welche Anstrengungen werden unternommen, um die Interessen der Mitglieder auf politischer Ebene zu vertreten und zu schützen?*

Singer: Da, wo weniger verkauft wird, wird die Nachfrage an neuen Produkten auch nachlassen. Das heißt nicht nur die heimische Händler-schaft ist mit sinkender Nachfrage an



👆 **»Mit gezielten Maßnahmen wie der MAWEV Show, können wir unsere Mitglieder und somit auch den Absatz von Geräten unterstützen«, ist Otto Singer überzeugt.**

Neumaschinen konfrontiert, sondern auch die in Österreich ansässigen Produktionswerke haben mit dieser Situation umzugehen. Natürlich sind auch alle Händler und Hersteller von Zulieferprodukten betroffen. Die Fundamentaldaten wie Zinsniveau, Inflation, Baugenehmigungen werden uns die nächste Zeit unangenehm begleiten. Insolvenzen, Rohstoffpreise sowie Arbeitslosenquote verschärfen die Lage.

Der MAWEV Verband arbeitet intensiv an zukünftigen Kooperationen mit anderen Interessengemeinschaften,

um an Stärke zu gewinnen und um mehr Gewicht bei Verhandlungen zu haben. Nun, was der MAWEV Verband nicht kann, ist den berühmten Lichtschalter umzudrehen und dann erstrahlt alles im hellen Glanz, es ist alles wieder gut und die Auftragsbücher sind voll. Was der MAWEV Verband sehr wohl kann, ist mit gezielten Maßnahmen, wie eben der MAWEV Show, die Mitglieder und somit auch den Absatz von Geräten zu unterstützen.

👉 *Was macht aus Ihrer Sicht eine moderne Baumaschine von heute aus?*

Singer: Eine einfache Formel sagt, wenn der Hersteller sowie der Händler als auch der Investor am Ende des Tages mit der Maschine Geld verdienen können, so ist ein gutes Produkt entstanden. Die moderne Baumaschine von heute beinhaltet alle Attribute um hohe Leistung bei niedrigem Energieverbrauch und Abgas- bzw. Lärm-emissionsarm zu erbringen. Weiters sind die Sicherheit für Fahrer und Umwelt sowie Bedienerfreundlichkeit und Langlebigkeit maßgeblich. Leider wird nicht oft genug über die Energiebilanz einer Maschine berichtet. Meistens begnügt man sich mit den Verbrauchswerten pro Betriebsstunde sowie dem CO₂-Ausstoß. Eine moderne Baumaschine benötigt aber von der Entstehung, sprich Produktion, über den gesamten Lebenszyklus bis hin zur Entsorgung ein Minimum an Energie.



»Demonstration statt reiner Präsentation«. Am Erfolgskonzept der MAWEV Show wird auch in der elften Auflage nicht gerüttelt.

tatkräftig zu unterstützen. Dazu wird auch der Kontakt zu anderen Interessengemeinschaften gesucht, um an Stärke zu gewinnen und um mehr Gewicht bei Verhandlungen zu haben (siehe Inter-

view). Dabei kann der Verband auf eine lange Vergangenheit zurückblicken. Gegründet im Jahr 1949, war der MAWEV Verband ursprünglich ein Maschinen- und Werkzeughändler Verband, abgekürzt MAWEV), dem damals fast alle Werkzeughändler beitraten. Ab 1953 traten vermehrt Baumaschinenhändler bei, und so formierte sich der Verband zur unabhängigen Interessengemeinschaft für die gesamte Baumaschinenbranche.

Heute umfasst der Verband rund 80 Mitglieder, die derzeit einen Umsatz von 2,9 Milliarden Euro erwirtschaften und über 5.100 Mitarbeiter*innen (davon 190 Lehrlinge) beschäftigen. ■

Die Highlights

Der Bau & Immobilien Report zeigt vorab, worauf sich die Besucher*innen der diesjährigen MAWEV Show freuen dürfen.



Ascendum

STAND A10, FREIGELÄNDE Unter dem Motto »Graben, Laden und Transportieren auf der Baustelle von morgen« präsentiert Ascendum auf 1.700m² neue Antriebstechnologien, individuelle Speziallösungen und das unternehmenseigene Serviceangebot, das neben dem Baumaschinenverkauf auch Vermietung, Ersatzteilverkauf sowie Service und Reparaturen umfasst. Im Zentrum des Messeauftritts stehen die Marken Volvo CE, Sennebogen und Epiroc, ergänzt um Produkte und Leistungen der Partnerunternehmen Volvo Trucks, Schöller Special Machines (SSM), Volvo Financial Services, Goodyear, Rotobec und die Deutsche Leasing.

Österreich-Premiere feiert der Volvo EC230 Electric. Dieser 23-Tonnen-Elektro-Kettenbagger bietet die gleiche Leistung wie ein vergleichbares Diesel-Modell, ist dabei allerdings emissionsfrei, geräusch- und vibrationsarm. Als Allzweckmaschine bietet

sich der EC230 Electric für eine Vielzahl von Aufgaben an, darunter Erdbewegung, Planierung sowie Abfall- und Schrotttumschlag im Recycling- und Abfallsegment. Auch der Volvo HX04, der weltweit erste Prototyp eines Wasserstoff-Brennstoffzellen-Dumpers, wird auf der MAWEV erstmals in Österreich präsentiert. Dieser Prototyp zeigt neben anderen Lösungen wie dem Einsatz von erneuerbaren Biokraftstoffen, dass in der Baubranche mehrere Technologien für das Ziel der Dekarbonisierung möglich sind. Als Weltpremiere in seiner Größenklasse wird der Volvo ECR50 twindrive erstmals von SSM und Ascendum präsentiert. Der Kompaktbagger kann sowohl konventionell mit Dieselmotor als auch mit einem zusätzlichen emissionsfreien Elektroantrieb betrieben werden. Die Stromversorgung erfolgt über einen baustellenüblichen Elektroanschluss und ermöglicht den permanenten Maschinenbetrieb im Elektromodus. Ein besonderes Highlight wird die Live-Demonstration der vollelektrischen Volvo Kompaktmaschinen Volvo L20 Electric und Volvo ECR25 sein.



Der Volvo HX04, der weltweit erste Prototyp eines Wasserstoff-Brennstoffzellen-Dumpers, wird erstmals in Österreich präsentiert.



Fotos: Kuhn, Ascendum



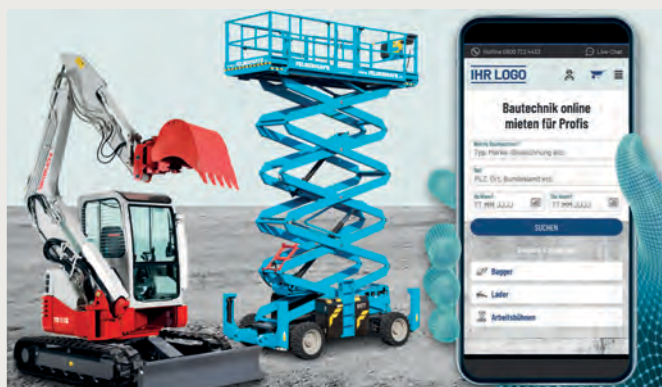
Kuhn

STÄNDE B 40 & B60, FREIGELÄNDE Highlights am Kuhn-Messestand werden der vollelektrische Komatsu Minibagger PC33E-6, die Planieraupe D61PXi-24E0 und eine neue 3D-Maschinenführung sein. Der PC33E-6 kann im Vergleich zu konventionellen dieselbetriebenen Maschinen jährlich mehr CO₂-Emissionen einsparen als er selbst wiegt, laut Komatsu ohne Abstriche bei Leistung und Sicherheit. Die neue Planieraupe präsentiert sich ab Werk mit einer halbautomatischen 3D-Maschinensteuerung mit globalem Navigationssatellitensystem. Die üblicherweise am Schild installierten Maschinensteuerungskomponenten wurden durch eine auf dem Kabinendach montierte Antenne, eine hochpräzise inertielle Messeinheit (IMU+) und Hydraulikzylinder mit Hubwegsensoren ersetzt. Das tägliche An- und Abbauen von Antennen und Kabeln am Schild ist nicht mehr nötig und der damit verbundene Verschleiß der Komponenten entfällt. Ebenfalls gezeigt wird u.a. die »Smart Construction 3D Machine Guidance« mit Nutzlastmessgerät, Fortschrittskontrolle und Nutzlastmeldungen. Funktionalitäten für Hydraulikbagger aller Hersteller. Highlight bei Kuhn-Ladetechnik ist die Palfinger TEC-Kranbaureihe. Mit der innovativen Steuerungselektronik PALTRONIC 180 und dem Steuerventil LX-6 bieten alle neuen TEC-Krane eine deutlich gesteigerte Präzision, einfachere Manövrierbarkeit und einen effizienteren Energieeinsatz.

← Kuhn zeigt auf seinem Messestand unter anderem den neuen vollelektrischen Komatsu Minibagger PC33E-6. Außerdem wird versucht, den 23-Tonnen-Elektrobagger PC 210 LCe noch vor der Intermat in Österreich vorzustellen.

Digando

STAND 412, HALLE C Am Messestand von Digando, dem B2B Online-Marktplatz für die digitale Miete von Baumaschinen und Bautechnik, wird erstmals die neue Lösung Digando CRS einer breiten Öffentlichkeit präsentiert. Damit können Bauunternehmen aber auch Bautechnik-Vermieter die Marktplatzsoftware von Digando für eigene Zwecke kostengünstig nutzen. Einsatzmöglichkeiten gibt es viele, vom geschlossenen Rental-Marktplatz mit eigenem Fuhrpark und Bestandslieferanten bis hin zu Online-shop-Lösungen. Große Bauunternehmen können die Software von Digando für die Prozessdigitalisierung nutzen und In-house-Mietlösungen aufbauen. Bei diesen Systemen können sie sowohl den internen Fuhrpark als auch externe Lieferanten anbinden und so den eigenen Bauleitern die Organisation der Maschinen und Geräte auf der Baustelle wesentlich erleichtern.



↑ Am Digando-Stand wird die neue Service-Lösung Digando CRS präsentiert, mit der Unternehmen die Marktplatzsoftware von Digando für eigene Zwecke kostengünstig nutzen können.

Fotos: Digando, HKL



↑ Das Dienstleistungsportfolio von HKL wird auf Messestand 722 in Halle C präsentiert.

HKL

STAND 722, HALLE C HKL Baumaschinen sieht die MAWEV als Gelegenheit, einem Fachpublikum das eigene Leistungsspektrum aus Mieten, Kaufen und Service zu präsentieren. »Die Vielfalt unserer Mietflotte ist nicht nur für die Bauwirtschaft interessant, sondern darüber hinaus für Unternehmen in den verschiedensten Bereichen. Wir werden den Umfang unseres Angebotes darstellen und zeigen, was wir in erster Linie sind: ein Dienstleister und Partner für jeden, der ein Projekt bewerkstelligen muss und dafür Maschinen, Geräte und Expertise benötigt«, erklärt Geschäftsführer Christian Heigl. Das Angebot von HKL beinhaltet ein umfassendes Sortiment von Baumaschinen, Baugeräten, Containern und Arbeitsbühnen zur Miete. Hinzu kommen Serviceleistungen und ein gut sortierter Baushop mit großer Auswahl hochwertiger Produkte.

Sonderthema



↑ Der A 914 Compact mit vollautomatischem Schnellwechselsystem bietet durch den kurzen Heckschwenkradius erweiterte Einsatzmöglichkeiten.

Liebherr

STAND L40, FREIGELÄNDE Liebherr präsentiert auf seinem 4.070m² großen Messestand mehr als 25 Maschinen aus den Produktsegmenten Erdbewegung, Materialumschlag, Turmdrehkrane, Betontechnik, Mobil- und Raupenkrane, Spezialtiefbau und Energiespeichersysteme. Zudem gibt Liebherr im Rahmen der MA-WEV-Show auch einen Einblick in eine Vielzahl von Assistenzsystemen für Erdbewegungs- und Materialumschlagmaschinen. Anhand des Mobilbaggers A 914 Compact und der Liebherr-Umschlagmaschine LH30M zeigt Liebherr das vollautomatische Schnellwechselsystem LIKUFIX, das einen Wechsel von Anbauwerkzeugen direkt aus der Fahrerkabine ermöglicht. Die Liebherr-Tilt-Unit »Li-

TiU« ist auf der Messe beispielhaft am Liebherr-Raupenbagger R914 Compact zu sehen. Mit diesem System kann jedes starre Anbauwerkzeug zu einer schwenkbaren Einheit werden, ohne dass ein Wechsel des Anbauwerkzeugs vorgenommen werden muss. Darüber hinaus sind auf der Messe beispielsweise auch die Liebherr-Planieraupe PR726 sowie der Radlader L566 XPower mit verschiedenen Assistenzsystemen ausgestellt. Erstmals auf einer österreichischen Messe wird auch die Autobetonpumpe 36XXT gezeigt. Die Maschine verfügt über einen kompakten Aufbau mit hoher Wendigkeit in beengten Bereichen und ohne Überhang des Masts am Heck. Mit einem Gesamtgewicht von etwa 26 Tonnen, abhängig von der Ausstattung, ist sie gewichtsoptimiert und kann wahlweise auf drei oder vier Achsen fahren.



↑ Der Cat Umschlagbagger MH3040 wird am gemeinsamen Messestand von Zeppelin und Zeppelin Rental zu sehen sein.

Zeppelin und Zeppelin Rental

STAND A120, FREIGELÄNDE Einen gemeinsamen Messestand haben auch in diesem Jahr wieder Zeppelin und Zeppelin Rental. Zeppelin zeigt auf über 3.500m² die neuesten Produkte der Marken Caterpillar, Weber MT, Thwaites, Zeppelin und Produkte von Power Systems. Ein Highlight sind die neuen Zeppelin Radlader, die das Produktangebot unterhalb der 5,5-Tonnen-Klasse erweitern. Der Schwerpunkt liegt laut dem Pressverantwortlichen Manfred Pani aber eindeutig bei der effizienten Baumaschinenteknik. Vertreten ist hier die GC-Baureihe mit klassischem Dieselmotor, der hohe Produktionsziele bei niedrigen Kosten pro Stunde erzielt, und die XE-Baureihe mit einem leistungsverzweigten, stufenlosen Getriebe, das in puncto Kraftstoffeffizienz deutliche Vorteile bietet. Ebenfalls vorgestellt werden die neuen Assistenzsysteme, die nun auch in den kleinen Baureihen verfügbar sind. Auf der Demofläche wird ein Cat 325 gezeigt, der mittels Funkfernsteuerung seinen Arbeitseinsatz verrichtet.

Zeppelin Rental zeigt Highlights seines Mietprogramms und informiert über Lösungen im Bereich temporäre Infrastruktur und Baulogistik. Im Fokus stehen nachhaltige Maschinen aus dem ecoRent-Programm von Zeppelin Rental. »Mit dem elektrischen Teleskopstapler Merlo 25.5.E, Stromerzeugern mit neuester Motorentechnologie, LED-Flutlichtanlagen und einer hybriden Scherearbeitsbühne haben wir gleich mehrere Highlights vor Ort«, erklärt Sascha Garszka, Leiter Miete und Flotte bei Zeppelin Rental Österreich. Im Innenbereich des Messestands stellt Zeppelin Rental seine Baulogistikkompetenz unter Beweis. Hier erfahren die Besucher*innen alles über die Vorteile, die eine professionelle Baulogistikplanung – beispielsweise Personen- und Materiallogistik sowie Entsorgungsmanagement – mit sich bringt. Gleiches gilt für die Leistungen im Bereich Elektro, Klima, Wasser.



↑ Palfinger präsentiert die P 480 Hubarbeitsbühne mit einer Arbeitshöhe von bis zu 38 Metern.

Palfinger

STAND C54, FREIGELÄNDE Palfinger präsentiert auf der MAWEV eine Reihe innovativer Hubarbeitsbühnen. Darunter die P250 BK mit einem Aluminiumarbeitskorb mit 250 Kilogramm Korblast und einer elektrohydraulischen Korbnivellierung sowie hydraulischer Korbdreheinrichtung mit automatischer Erkennung der Mittenstellung. Ein weiteres Highlight am Palfinger-Stand ist die P480 Hubarbeitsbühne aus der Baureihe Jumbo KlasseNX, die eine Arbeitshöhe von 38 Metern ermöglicht. Der Teleskoparm hat eine Länge von bis zu 17 Metern, die Korblast liegt bei 600 Kilogramm. Dazu ermöglicht der hängende Korb ein nahes Heranfahren an die Objekte. Aus dem Bereich der auf Kastenwagen aufgebauten Hubarbeitsbühnen präsentiert Palfinger den PD 143V Kastenwagen mit Hybridantrieb. Die Hubarbeitsbühne kann über Motor oder Batterie betrieben werden und ermöglicht so einen energieeffizienten, leisen Einsatz. Der Korb kann direkt vom Fahrzeug aus bestiegen werden, ohne die Fahrbahn zu betreten.



↑ Die Deckenschalung AluDEK ist auf der MAWEV live zu sehen und zu testen.

Ringer

STAND 720, HALLE B2 Bei Ringer liegt der Fokus des Messeauftritts auf den beiden Bereichen Gerüste und Schalungen. Im Bereich Fassadengerüste steht das bewährte Doppelgeländer-Gerüst im Fokus, das durch seinen einfachen und effizienten Aufbau mittlerweile zu den Gerüstklassikern in Österreich zählt. Zu sehen sind verschiedene Varianten wie lackierte und verzinkte Stahlausführungen sowie die extra leichte Aluminiumvariante. Gezeigt werden neben verschiedenen Feldlängen und Belagplattentypen auch diverses Zubehör wie Gitterträger oder Aufstiege. Messehighlight ist die Deckenschalung AluDEK, die die Vorteile einer Element-Deckenschalung mit denen einer herkömmlichen Trägerschalung verbindet. Sie besteht mit einem 1,82m² großen Deckenschalungselement aus Aluminiumprofilen, dem universellen AluDEK-Kopf für alle Anwendungen (Rand-, Stoß- und Eckbereich) sowie 20-kN-Standard-Deckenstützen aus nur drei Hauptkomponenten. Das System wurde vom Institut für Zeitwirtschaft und Betriebsberatung bewertet und erwies sich unter dem Strich als das schnellste System am Markt. Insbesondere in Kombination mit dem neuen, 12,15m² großen Deckentisch DEKplus verspricht Ringer somit eine perfekt abgestimmte Deckenschalungslösung, die hochflexibel und für alle Baustellengrößen geeignet ist.

Fotos: Palfinger, Ringer, Wacker Neuson

Wacker Neuson

STAND B10, FREIGELÄNDE Als Pionier in Sachen emissionsfreier Baumaschinen zeigt Wacker Neuson nahezu das gesamte »Zero emission«-Portfolio, das Bagger, Dumper, Rad- und Teleskoplader, diverse Baugeräte und eine »Charging Box« als mobile Stromquelle umfasst. Highlights sind der neue Kramer E-Radlader 5065e sowie der E-Teleskop 1445e. Der rein elektrisch betriebene Teleskoplader ermöglicht durch seine kompakte Bauweise von unter zwei mal zwei Metern die Arbeit unter beengten Verhältnissen ohne lokale Abgasemissionen, beispielsweise beim Einsatz in Tiefgaragen oder Lagerhäusern.

Ein weiteres Highlight ist die reversierbare Akkuplatte mit Direktantrieb APU3050e. Die Vibrationsplatte mit einer Arbeitsbreite von 50 Zentimetern und einer Zentrifugalkraft von 30 Kilonewton zeichnet sich durch ihre Effizienz aus: Der von Wacker Neuson entwickelte Direktantrieb DireX kommt ohne Keilriemen aus und sorgt so für eine Kraftübertragung ohne Übertragungs- und Reibungsverluste und somit für eine längere Laufzeit.



↑ Zwei emissionsfreie Highlights am Messestand von Wacker Neuson.



Die GmbH ist die beliebteste Gesellschaftsform für mittelständische Bauunternehmen.



Die Rechtsform des Vertrauens

AG, GmbH oder doch eine flexible Kapitalgesellschaft? Die Wahl der richtigen Rechtsform ist auch für Bauunternehmen von entscheidender Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Die Charakteristika der jeweiligen Rechtsform sowie ihre Vor- und Nachteile erklären Florian Thelen und Thomas Schwab von ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte.

Das Baugewerbe ist als Grundpfeiler der österreichischen Wirtschaft nicht wegzudenken: Die Branche bietet aufgrund ihrer enormen Bedeutung vielfältige Chancen für Unternehmen. Neben der fachlichen Expertise spielt aber auch die Wahl der richtigen Rechtsform eine entscheidende Rolle für den Erfolg. Seit Inkrafttreten des Flexible-Kapitalgesellschafts-Gesetz am 01.01.2024 ergeben sich neue Möglichkeiten, die speziell für die bei Bauunternehmen beliebten Kapitalgesellschaften relevant sein können. Doch welche Unterschiede gibt es zwischen den (aufgrund der Haftungsbeschränkung der Gesellschafter beliebten) Kapitalgesellschaften und wie wählt man die richtige für das eigene Unternehmen? Dazu müssen verschiedene Parameter (z. B. Geschäftsführung, Haftung, laufende Kosten, Flexibilität, Anzahl der Beteiligten, Finanzierungsbedarf usw.) sorgfältig abgewogen werden.

Grundlegende Unterschiede

Alle Kapitalgesellschaften haben eines gemeinsam: Sie sind juristische Personen mit eigener Rechtspersönlichkeit. Die Kapitalgesellschaft haftet daher mit ihrem Gesellschaftsvermögen, während die Gesellschafter/Aktionäre von einer Haftung mit ihrem Privatvermögen befreit sind. Von den Personengesellschaften (OG, KG, GesBr) unterscheiden sie sich – abgesehen von der grundsätzlich unterschiedlichen Besteuerung – vor allem in der Haftung (Gesellschafter von Personengesellschaften haften per-

sönlich und umfassend), im Mindestkapital (das es bei Personengesellschaften grundsätzlich nicht gibt), in den strengeren Regeln für die Kapitalerhaltung bei Kapitalgesellschaften, sowie in einigen anderen Bereichen. Kapitalgesellschaften existieren in drei Formen: als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Aktiengesellschaft (AG) oder Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKap).

Die Aktiengesellschaft

Die Gründung einer Aktiengesellschaft erfordert den höchsten Kapitaleinsatz unter den Kapitalgesellschaften. Ihr Grundkapital beträgt mindestens 70.000 Euro. Unter den Kapitalgesellschaften hat sie den komplexesten organisatorischen Aufbau. Dieser gliedert sich in drei Teile: Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung. Im Vergleich zur GmbH und zur FlexKap ist der Einfluss der Gesellschafter hier deutlich eingeschränkt – sie haben nicht nur kein Weisungsrecht gegenüber dem Vorstand, sondern es gibt ohnehin nur wenige Materien, die der Entscheidung der Aktionäre unterliegen. Im Gegensatz zur GmbH sind die Anteile/Aktien leicht übertragbar und werden grundsätzlich auch nicht im Firmenbuch veröffentlicht.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Die GmbH ist derzeit die beliebteste Gesellschaftsform für mittelständische Bauunternehmen, da sie nur ein Mindeststammkapital von 10.000 Euro vorsieht. Die Hälfte muss bei der Grün-

AG, GmbH und FlexKap im Vergleich

	AG	GmbH	FlexKap
Mindeststammkapital	EUR 70.000	EUR 10.000	EUR 10.000
Mindesteinlage	EUR 70.000	EUR 5.000 insgesamt Einzahlungspflicht je Anteil ein Viertel bzw. min. 70 Euro zur Gänze	EUR 5.000 insgesamt Einzahlungspflicht je Anteil ein Viertel bzw. 1 Euro
Grundcharakteristik	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsführung und Vertretung durch Vorstand ➤ Vorstand ist weisungsfrei ➤ I. d. R. viele Gesellschafter ➤ Kapitalsammelfunktion ➤ Unterschiedliche Aktienarten möglich ➤ Handel an der Börse möglich ➤ Flexiblere Kapitalmaßnahmen möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsführung und Vertretung durch Geschäftsführer ➤ I. d. R. wenige Gesellschafter ➤ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung ➤ Keine Börse ➤ Kapitalmaßnahmen nur eingeschränkt 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsführung wie bei GmbH ➤ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung ➤ Gesellschafteranzahl je nach Ausgestaltung ➤ Unternehmenswertanteile ➤ Keine Börse ➤ Flexiblere Kapitalmaßnahmen möglich
Publizität	Hohe Offenlegungspflichten (Offenlegung von Informationen im Firmenbuch, Prüfpflicht etc.)	Offenlegungspflichten sind größenabhängig	Wie bei GmbH
Umlaufbeschlüsse	Keine rein schriftliche Abstimmung außerhalb der Hauptversammlung möglich	Nur mit Zustimmung aller Gesellschafter	Durch Regelung im Gesellschaftsvertrag auch ohne die Zustimmung aller Gesellschafter möglich
Bucheinsichtsrechte	Berichtswesen des Vorstands bzw. eingeschränktes Auskunftsrecht	Umfassendes Bucheinsichtsrecht	Umfassendes Bucheinsichtsrecht aber für Gesellschafter mit Unternehmenswertanteilen nur eingeschränkt

dingbar eingezahlt werden. Im Gegensatz zur AG sind die Gesellschafter jedoch wesentlich stärker in die Entscheidungsfindung eingebunden. Oberstes Organ ist die aus allen Gesellschaftern bestehende Generalversammlung, die auch die weisungsgebundene Geschäftsführung bestellt und abberuft. Als Nachteil wird in der Regel die zwingende Einhaltung der notariellen Form bei der Übertragung von Geschäftsanteilen empfunden. Die GmbH kommt daher vor allem für einen überschaubaren Gesellschafterkreis in Betracht.

Die Flexible Kapitalgesellschaft

Aufgrund ihrer erheblichen Flexibilität und Kostenersparnis ist die neue FlexKap auch für die Baubranche eine erwägenswerte neue Gesellschaftsform, die in den nächsten Jahren wohl immer mehr an Bedeutung gewinnen wird. Warum? Die FlexKap bietet eine neue Alternative zu den beiden »alten« Kapitalgesellschaften. Die Vorteile: Eine schnelle Entscheidungsfindung verbunden mit einer größeren Flexibilität bei Gesellschafterbeschlüssen, eine dynamische Gesellschafterstruktur und eine einfachere Beteiligung der Mitarbeiter am wirtschaftlichen Erfolg (durch Unter-



DIE AUTOREN

Florian Thelen, Partner, und Thomas Schwab, Rechtsanwalt, sind erfahrene Gesellschaftsrecht-Experten bei ScherbaumSeebacher.

KONTAKT

thelen.florian@scherbaum-seebacher.at,
schwab.thomas@scherbaum-seebacher.at



AG, GmbH und FlexKap im Vergleich

	AG	GmbH	FlexKap
Aufsichtsrat	Immer	Wenn Kriterien des § 29 GmbHG vorliegen (Stammkapital EUR 70.000 und Anzahl der Gesellschafter über 50, im Durchschnitt über 300 Arbeitnehmer etc.)	Wenn Kriterien der mittelgroßen Kapitalgesellschaft i. S. d. § 221 Abs. 2 und 4 UGB vorliegen (höhere Wahrscheinlichkeit als bei GmbH)
Prüfpflicht	Immer	Wenn Kriterien der mittelgroßen Kapitalgesellschaft i. S. d. § 221 Abs. 2 und 4 UGB vorliegen	Wie bei GmbH
Anteilsübertragung	Hängt von der Aktienart ab; Grundsätzlich schriftlich	Notariatsakt	Privaturkunde durch einen Notar oder einen Rechtsanwalt
Vorteile für Bauunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Großer Adressatenkreis bei der Kapitalaufbringung ➤ Möglichkeit der Börsenlistung ➤ Wenig Verantwortung bei den Gesellschaftern 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bewährte Rechtsform bei der viele Fragen höchstgerichtlich behandelt wurden ➤ Geringere Gründungs- und laufende Kosten als bei AG ➤ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung ermöglicht Einflussnahme der Gesellschafter 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Flexiblere Ausgestaltung der Kapitalmaßnahmen ➤ Mitarbeiterbeteiligung über Unternehmenswertanteile ➤ Leichtere Übertragung von Anteilen als bei der GmbH ➤ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung wie bei GmbH
Nachteile für Bauunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Hohe Gründungskosten ➤ Hohe laufende Kosten ➤ Zwingend ein hoher Organisationsgrad 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Schwere Übertragbarkeit der Anteile ➤ Kapitalmaßnahmen sind eingeschränkt ➤ Mitarbeiterbeteiligung nur schwer möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Noch keine gesicherte Rechtsprechung zu vielen Aspekten und damit größere Rechtsunsicherheit ➤ Umfassende Aufklärungspflichten bei Mitarbeiterbeteiligungsmodellen

nehmenswertanteile – die es bei der GmbH nicht gibt).¹

Die dynamische Gesellschafterstruktur findet ihre gesetzliche Grundlage in § 12 FlexKapGG. Demnach ist es für die Übertragung von Geschäftsanteilen ausreichend, wenn ein Notar oder ein Rechtsanwalt eine Urkunde darüber errichtet. Die Belehrungspflicht und die Prüfung der Zulässigkeit der Übertragung bestehen jedoch weiter.² Da damit auf einen Notariatsakt verzichtet werden kann, bietet die FlexKap Zeit-, Kosten- und Geschwindigkeitsvorteile.³

Die Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg bezieht sich in erster Linie auf den gewinnbringenden Verkauf des Unternehmens an Investoren und weniger auf eine Beteiligung am laufenden Gewinn.⁴ Da die Flexible Kapitalgesellschaft die Gesellschaftsformen der GmbH und AG



Mit der richtigen Rechtsform wird der Weg zum Erfolg für Unternehmen einfacher.

vereinigt, kann der Gesellschaftsvertrag auch die Ausgabe von »Unternehmenswert-Anteilen« vorsehen. Der Mindestbetrag für die Stammeinlage eines einzelnen Gesellschafters beträgt einen Euro, wodurch auch eine sehr geringe Beteiligung an der FlexKap möglich ist.⁵ Darüber hinaus sind bei der FlexKap Kapitalmaßnahmen zulässig, die bisher nur bei der AG möglich waren (bedingte Kapitalerhöhungen etc.).

Die Flexible Kapitalgesellschaft ist ein innovatives Modell, das die Rechtslandschaft für Unternehmen grundlegend verändern kann. Für Bauunternehmen, die

den Wandel aktiv gestalten und ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken wollen, kann die FlexKap eine zukunftsorientierte Lösung bieten. Ob die FlexKap die richtige Wahl ist, hängt natürlich von den individuellen Bedürfnissen und der Risikobereitschaft des Bauunternehmens ab. Eine eingehende Prüfung durch Experten wird daher empfohlen. ■

¹ Kulnigg/Lengger, Wann die neue FlexCo Sinn ergibt, Der Standard 2024/2398860.

² BGBl I 179/2023.

³ Kulnigg/Lengger, Wann die neue FlexCo Sinn ergibt, Der Standard 2024/2398860.

⁴ EHRV 276 BlgNR XXXVII. GP.

⁵ Rudorfer, 8. Sonstige Themen, ÖBA 2024, 8.



2023 hat die BIG an über 2.200 Unternehmen im Bereich Bau, Sanierung und Instandhaltung Aufträge vergeben.



Rekordergebnis für die BIG

Die Bundesimmobiliengesellschaft zahlt für das abgelaufene Jahr eine Dividende von 250 Millionen Euro an die Republik. Auch die Bauwirtschaft profitiert von der guten Performance. 2023 wurden 865,5 Millionen Euro in Bau- und Sanierungsprojekte sowie Instandhaltung investiert, 2024 soll es mehr als eine Milliarde sein.

Während weite Teile der Immobilienwirtschaft mit den aktuellen Rahmenbedingungen schwer zu kämpfen haben, konnte die Bundesimmobiliengesellschaft ein Rekordergebnis einfahren. Bei einem Umsatz von 1,4 Milliarden Euro stieg der Fair Value des Portfolios im Vergleich zum Vorjahr von rund 16 Milliarden Euro auf nunmehr über 17 Milliarden Euro. Das Portfolio des Konzerns umfasste zum Ende des Geschäftsjahres 2.031 Liegenschaften. Bei einem operativen Ergebnis (EBITDA) von 834,5 Millionen Euro konnte eine Dividende von 250 Millionen Euro an die ÖBAG als Eigentümerin erwirtschaftet werden.

Auch bei den Mieteinnahmen gelang eine Steigerung um 113,7 Millionen Euro auf nunmehr über eine Milliarde Euro, unter anderem durch Projektfertigstellungen, Neuvermietungen oder Ankäufe. »Trotz angespannter Situation auf dem Immobilienmarkt und in der Bauwirtschaft konnte der BIG Konzern seinen Erfolgskurs fortsetzen und sich als wichtiger Impulsgeber für die heimische Bau- und Immobilienwirtschaft positionieren«, freut sich CEO Hans-Peter Weiss. 2023 wurden 865,5 Millionen Euro in Bau- und Sanierungsprojekte sowie Instandhaltung investiert. Damit konnten Aufträge an über 2.200 heimische Unternehmen vergeben werden. Laut einer Studie des Instituts

für Höhere Studien (IHS) wurden durch diese Investitionen 2023 rund 10.000 Arbeitsplätze gesichert und 735 Millionen Euro an Wertschöpfung in Österreich ausgelöst. Für 2024 sind Rekord-Investitionen von einer Milliarde Euro geplant. Das Geld soll vor allem in Bestandsgebäude zum Klimaschutz und Werterhalt des Portfolios fließen.

Erfolgreiche Tochter

Die BIG-Tochter ARE Real Estate hat im letzten Jahr 700 Wohneinheiten fertiggestellt. »Für 2024 stehen knapp 1.000 Wohnungen auf dem Bauprogramm, die spätestens bis zum Frühjahr 2025 bezugsfertig sein werden«, erklärt Weiss. Das aktuell größte Stadtentwicklungsprojekt der ARE ist das Village im Dritten, das in den nächsten Jahren gemeinsam mit verschiedenen Partnern umgesetzt wird. Auf elf Hektar Fläche entstehen 2.000 Wohnungen, Büro- und Gewerbeflächen, Kindergärten, eine Schule und ein zwei Hektar großer Park. Hans-Peter Weiss: »Im Village im Dritten entsteht Österreichs größtes Erdwärmenetz mit der 500 Tiefensonden und einem einzigartigen Energiesystem, mit dem das neue Stadtquartier mit lokalen, erneuerbaren und klimafreundlichen Ressourcen versorgt wird.«

Die BIG in Zahlen

Kennzahlen	2023	Veränderung
Umsatzerlöse	1,422 Milliarden Euro	+8,8 %
- davon Mieterlöse	1,069 Milliarden Euro	+11,9 %
EBIT	1,490 Milliarden Euro	-0,4 %
Eigenkapitalquote	56,7 %	+1,7 PP
Bautätigkeit	865,4 Millionen Euro	+0,2 %

Quelle: BIG



Umsatz- und Mieterlöse der Bundesimmobiliengesellschaft sind 2023 deutlich gestiegen.



Erneuerbar in Bewegung

TEXT | Karin Legat

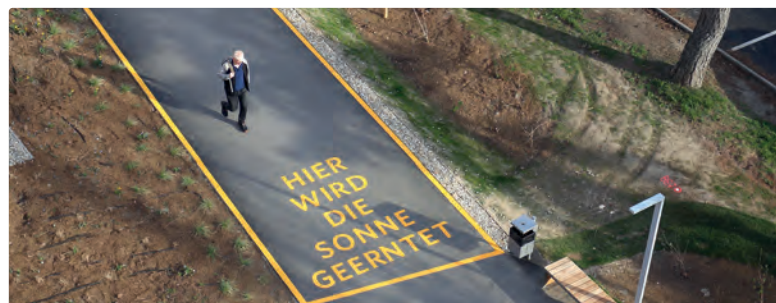
Bei innovativen Energiekonzepten denkt man zuerst an PV, Wärmepumpe, Geothermie und Brennstoffzelle. Neue Energiekonzepte weichen davon nur unwesentlich ab, erweitern aber erneuerbare Systeme.

Im Forschungsfeld Erneuerbare Energie bleibt kein Stein auf dem anderen. »Momentan gibt es extrem viel Bewegung«, weiß Christoph Treberspurg, Geschäftsführer von Treberspurg & Partner Architekten. Das sei wichtig, denn Fernwärme sollte vorrangig für die Umrüstung des Bestands genutzt werden, der nicht auf Niedrigtemperatur oder nur mit einem sehr großen Aufwand zu ändern ist. Neue Quartiere müssen dafür autark mit Niedrigtemperatursystemen in Kombination mit Wärmepumpen versorgt sein. »Autarkie ist noch ein bisschen Utopie, aber im Rahmen von Plusenergiequartieren wird diese durchaus schon umgesetzt«, betont er auf und verweist auf den »Campo Breitenlee«, das erste Plusenergiequartier im sozialen Wohnbau in Wien. »Die Gebäudefassade besteht aus Kartonwaben, die im Winter die solaren Erträge stark erhöhen, da die Sonnenstrahlen tief in den Aufbau eindringen können und sie reduzieren im Sommer den Wärmeeintrag.« Die integrierte semitransparente PV liefert die notwendige Energie für die ebenfalls integrierte Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. In dieser Kombination bilden die genannten Maßnahmen ein Novum und sie steigern den Komfort der Mieter, die neben der Passivhaushülle auch von einer Reduzierung der Lärmbelastung und geringeren Betriebs-

kosten profitieren. Auch bei der ersten Passivhaussanierung von Wiener Wohnen haben Treberspurg & Partner Architekten auf erneuerbare Energieträger gesetzt.

Innovativ kombinieren

Die zahlreichen Optionen erneuerbarer Energie lassen sich auf vielfältige Weise kombinieren. »Die entwickelten Konzepte verbinden höchste Gebäudeeffizienz mit hoher Vor-Ort-Energieerzeugung durch große PV-Anlagen und erdreichgekoppelte Wärmepumpenanlagen oder thermische Netze, kombiniert mit Maßnahmen von Demand Side Management sowie thermischen Speichern«, fasst Matej Banozic, Business Manager Circular Building Solutions am AIT, zusammen. Aus dem Forschungsprojekt »urban pv+geotherm« etwa ging die Kombination aus Geother-



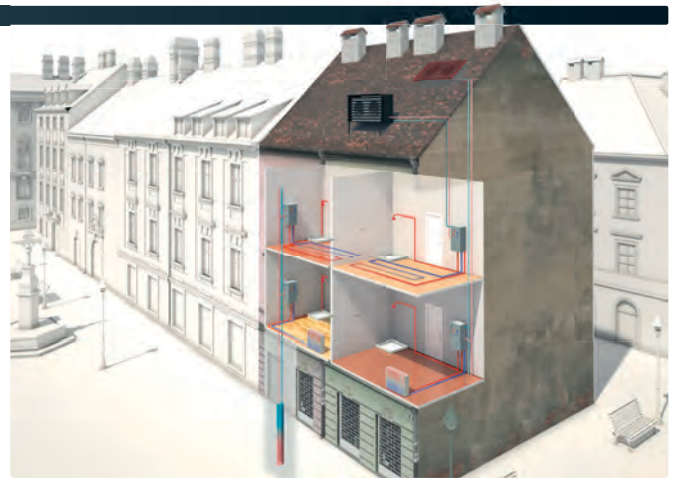
Mit Asphaltkollektoren hat die WBV-GPA eine Art Bauteilaktivierung unter der Asphaltdecke geschaffen. →

⬅ Der hafen* ist ein sozial-ökologisches Frauen-Wohnprojekt der Volkshilfe Wien. Im Zentrum stehen die Bauteilaktivierung mit einer innovativen prädiktiven Wettersteuerung und 100 % erneuerbarer Energieversorgung.

mie mit Wärmepumpe und Photovoltaik für die Beheizung und Kühlung eines Stadtentwicklungsgebiets hervor. Dass auch soziale Wohnbauten zu 100 Prozent mit erneuerbarer Energie versorgt werden können, beweist das Projekt »Sozial100%Erneuerbar« in der Käthe-Dorsch-Gasse in Wien Hütteldorf. »Kombiniert sind hier Geothermie, Wärmepumpe, Warmwasserrückgewinnung, Asphaltkollektoren, Solarabsorber und PV mit einem intelligenten Energiemanagement«, beschreibt Michael Gehbauer, Geschäftsführer der Gemeinnützigen Wohnbauvereinigung für Privatangestellte, WBV-GPA, und erkennt in der Wärmequelle Abwasser erhebliches Potenzial für den urbanen Raum. »Wir sammeln Abwässer vom zum Beispiel Duschen und Wäschewaschen in einem großen Schacht, entziehen diesem mittels Wärmepumpen Wärme und können damit kaltes Wasser aufheizen.« Eine weitere Innovation sind Asphaltkollektoren. Absorberleitungen werden in Gebäudeoberflächen sowie unter Gehwegen, Straßen und Plätzen verlegt. »Die Abwärme wird in Erdsonden für die Gebäudeheizung gespeichert und über BTA in die Räume abgegeben«, informiert Gehbauer. Im Sommer erfolgt so die Kühlung. Als entscheidender Schritt zur optimierten Nutzung der Sonnenenergie kann das Parabolrinnen-Solarmodul genannt werden, das an der TU Graz entwickelt wurde. Das Modul besteht aus einem rinnenförmigen Hohlspiegel, der die Sonnenstrahlen bündelt und das Sonnenlicht fokussiert auf die in der Brennpunktlinie angeordneten PV-Zellen auftreffen lässt. Die Abwärme der Solarzellen wird an eine Kühlflüssigkeit abgegeben. Dadurch steigt der Wirkungsgrad der Zellen. Matej Banozic nennt als ein Beispiel das Pilotprojekt Gasthermenersatz, ein FFG-Forschungsprojekt mit Ochsner Wärmepumpen. »Ziel ist es, eine energetische Lösung für den Altbau zu finden. Das Ergebnis werden dezentrale und modulare schalloptimierte Wärmepumpen für Heizung, Kühlung und Warmwasser sein.« Die Wärmequelle wird optimalerweise von allen Wärmepumpen im Gebäude verwendet, entweder unter Nutzung der Außenluft oder der Erdwärme. Die Leitungsführung kann über den Kamin realisiert werden«, berichtet er. Deutliche Vorwärtssprünge erkennt Architekt Christoph Treberspurg bei PV, vor allem was gebäudeintegrierte PV betrifft.

Ganzheitlich Betrachten

Dekarbonisierung und Verbesserung der Gebäudehülle müssen gemeinsam geplant werden. Hier sieht Treberspurg noch enormes Potenzial im Bestand. Dämmung ist vor allem für große Wohnbauten eine bedeutende Maßnahme: In einem gut gedämmten Gebäude ermöglicht eine thermisch aktivierte Betondecke mit ihrer Wärmespeicherfähigkeit Heizunterbrechungen von bis zu drei Tagen. Als positiver Nebeneffekt steigert sich auch der Wert der Immobilie. Laut Wirtschaftsforschern sinkt der Preis energetisch schlechter Gebäude im Schnitt um zwölf Prozent, während



⬆ Als Gasthermenersatz eignen sich Kleinwärmepumpen – ein Forschungsprojekt von AIT und Ochsner Wärmepumpen.

gleichzeitig der Wert energetisch guter Gebäude mit Energieausweis im Schnitt um 14 Prozent steigt. Banozic ergänzt die Umsetzung einer Dekarbonisierungsstrategie um das Einbeziehen grauer Emissionen sowie die Betrachtung der Emissionen im Betrieb.

Wandel im Bestand

Michael Gehbauer ist überzeugt, dass mit den heute zur Verfügung stehenden Instrumenten auch der Bestand dekarbonisiert werden kann. »Es ist eine Frage der Umsetzung. Vielfach bedeutet es einen Eingriff in die Privatsphäre der Bewohner*innen, das macht es etwas schwieriger.« Die Wärmepumpentechnologie sieht er als jene technische Umsetzungsvariante, die in Zukunft am stärksten zur Anwendung kommen wird. »Bewohner*innen müssen sich einfach an das neue Energiesystem ohne Heizkörper gewöhnen. Das System ist relativ träge. Werden Einstellungen geändert, tritt der Effekt mit teils langer Verzögerung ein.« Beim Projekt Käthe-Dorsch-Gasse in Wien Hütteldorf gebe es nach der zweiten Heizsaison allerdings nur positive Rückmeldungen. Einer der Vorteile sei, dass die Räume ohne Heizkörper nun besser genutzt werden können und sie optimal temperiert sind – auch ohne separate Kühlung im Sommer.

Bestehende Lücken







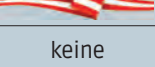
Auch Banozic sieht die technologischen Lösungen bereits am Markt, allerdings seien sie noch nicht ausreichend verbreitet und in der Kommunikation und Information müsse noch einiges getan werden. Seitens der Fördergeber gebe es Anreize, z. B. die Sanierungsoffensive 2024. »Man muss Technologie und Fördermaßnahmen aber verstärkt zusammenbringen«, ergänzt er. Gehbauer nennt als Lücke das Erneuerbare Wärmegesetz. »Es ist traurig, dass da jetzt ein bisschen die Luft draußen ist, was Ziele und Umsetzungsstrategien betrifft.« Der alte Entwurf hatte für den Ausstieg aus Kohle-, Öl und Flüssiggasheizungen in Bestandsgebäuden drei Gebote festgelegt: Stilllegungs-, Erneuerbaren- und Umstellungsgebot. »Im beschlossenen Gesetz ist keine Regelung mehr für Bestandsgebäude enthalten. Die Bewohner*innen sind jetzt auf sich allein gestellt und es gilt Eigenverantwortung.«

Richtig ausschreiben

Österreichs Gemeinden vergeben jedes Jahr Bauaufträge in der Höhe von rund 3,6 Milliarden Euro. Die rechtskonforme Ausschreibung und Vergabe stellen aber viel Kommunen vor große Herausforderungen. In der letzten Ausgabe präsentierte der Bau & Immobilien Report in Zusammenarbeit mit Heid & Partner Rechtsanwälte einen Leitfaden für gewerksweise Vergaben von Bauaufträgen. In dieser Ausgabe folgen konkrete Praxisbeispiele.

BEISPIEL 1: VOLKSSCHULE IM OBERSCHWELLENBEREICH (Beispiel mit »Kleinlosregel«)

Eine Gemeinde plant eine Volksschule mit geschätzten Baukosten von insgesamt 6 Mio. Euro, die in folgende Gewerke geteilt werden soll und damit folgende Wahl der einzelnen Vergabeverfahren ermöglicht:

Gewerk	Geschätzte Auftragssumme (netto in EUR)	Wahl des Vergabeverfahrens	Kleinlosregel (< 1 Mio. je Gewerk und max. 20 % des Gesamtvolumens)	Bekanntmachung
Baumeister	2.000.000	offenes Verfahren (EU) Bestbieter da > 1 Mio.	-	
Elektro	1.200.000	offenes Verfahren (EU) Bestbieter da > 1 Mio.	-	
Haustechnik	800.000	offenes Verfahren (EU) niedrigster Preis kann gewählt werden da < 1 Mio.	20%-Klausel bereits erschöpft	
Zimmerer	600.000	offenes Verfahren (EU) niedrigster Preis kann gewählt werden da < 1 Mio.	20%-Klausel bereits erschöpft	
Lüftung	450.000	offenes Verfahren (EU) niedrigster Preis kann gewählt werden da < 1 Mio.	20%-Klausel bereits erschöpft	
Fenster und Fenstertüren	360.000	Direktvergabe mit Bekanntmachung	20%-Klausel	
Bodenleger	300.000	Direktvergabe mit Bekanntmachung	20%-Klausel	
Tischlermöbel	90.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Trockenbau	80.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Fliesenleger	70.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Förderanlagen	50.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Summe »Kleinlose«	950.000			
Gesamtsumme	6.000.000			

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte

⬆️ 20 % der geschätzten Auftragssumme des Bauvorhabens betragen 1,2 Mio. Euro. Der Auftraggeber kann wählen, welche Gewerke er in dieser Teilmenge im Unterschwellenbereich ausschreiben möchte (»Kleinlosregel«). Es dürfen aber nur jene Gewerke im Unterschwellenbereich ausgeschrieben werden, bei denen die geschätzte Auftragssumme jeweils unter einer Million Euro liegt.

Foto: iStock






In der kommunalen Vergabepraxis lautet die Strategie bei Bauvergaben in den überwiegenden Fällen »Vergabe an viele Einzelgewerke« und nicht »Vergabe an einen Generalunternehmer«. Die Gemeinden haben nämlich durch diese Trennung in Einzelverträge mehr Steuerungsmöglichkeiten, welche Unternehmen de facto auf der Baustelle arbeiten (beim Generalunternehmer bestimmt dieser grundsätzlich frei, wer seine Subunternehmer sind). Sie müssen bei dieser Vergabestrategie aber auch für eine Koordination der Professionisten auf der Baustelle sorgen und stehen im Konfliktfall oft vor schwierigen Schnittstellenfragen.


Vergaberechtlich können bei gewerkweisen Vergaben zulässige Spielräume genutzt werden, je nachdem ob es sich gesamtheitlich um ein Ober- oder Unterschwellenvorhaben handelt. Dazu zwei Beispiele:

BEISPIEL 2: FEUERWEHRHAUS IM UNTERSCHWELLENBEREICH

Eine Gemeinde plant ein Feuerwehrhaus mit geschätzten Baukosten von insgesamt 2,5 Mio. Euro, das in folgende Gewerke geteilt werden soll und damit folgende Wahl der einzelnen Vergabeverfahren ermöglicht:

Gewerk	Geschätzte Auftragssumme (netto in EUR)	Wahl des Vergabeverfahrens	Bekanntmachung
Baumeister	900.000,	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	keine
Elektro	450.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Haustechnik	350.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Zimmerer	200.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Fenster und Fenstertüren	200.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Lüftung	150.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Bodenleger	70.000	Direktvergabe	keine
Tischlermöbel	60.000	Direktvergabe	keine
Trockenbau	55.000	Direktvergabe	keine
Fliesenleger	40.000	Direktvergabe	keine
Förderanlagen	25.000	Direktvergabe	keine
Gesamtsumme	2.500.000		

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte

 Aufgrund der Schwellenwertverordnung kann dieses Bauvorhaben recht formfrei abgewickelt werden. Als Vergabeverfahren wurden einerseits die Direktvergabe (es sind nicht einmal Vergleichsangebote erforderlich, wenn die Preisangemessenheit auch so festgestellt werden kann) und andererseits das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung (Einladung von mindestens drei Bietern zur Angebotslegung) gewählt.

 Österreichweite Bekanntmachung



Zusätzlich verpflichtende EU-weite Bekanntmachung



Die Konsolidierung auf Kundenseite stärkt deren Verhandlungsmacht, Marktbearbeitungskompetenz und Pricing werden zu Schlüsselfaktoren.

Gamechanger

TEXT | Bernd Affenzeller

für die Bauzulieferindustrie

Die Bauzulieferindustrie ist gemeinsam mit der Baubranche in die Krise geschlittert. Um im hart umkämpften Wettbewerb bestehen zu können, müssen die Lieferanten die Bedürfnisse ihrer Kunden kennen. 83 % der Zuliefer-Unternehmen geben an, dass sie genau das tun. Allerdings sehen es nur 38 % der Kunden genauso, das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie der Strategieberatung S&B Strategy.

Auf den Bau-Boom der letzten Jahre folgte die brutale Ernüchterung. Die Zeiten, als sowohl Volumen als auch Preise in allen Segmenten der Bauwirtschaft nur nach oben zeigten, sind vorüber. Zwar ist der Bedarf speziell an leistbarem neuem Wohnraum und saniertem Bestand weiterhin gegeben, die stark gestiegenen Baupreise in Kombination mit den hohen Zinsen sind aber Gift für die Branche. Im Gegensatz zur Subprime-Crisis von 2007 bis 2009 in den USA ist die Krise also nicht auf einen Nachfragerückgang zurückzuführen, sondern auf einen Preisschock auf Angebotsseite. »Wir bauen einen immer größeren Nachfrageüberhang im Gebäude- und Infrastruktursektor auf, gleichzeitig kann er aufgrund zu hoher Kosten und vor allem politischer Unsicherheit nicht bedient werden«, sagt Christoph

Blepp, Partner bei S&B Strategy und Autor der Studie »Gamechanger der Bauzulieferindustrie. Wie sich die Bauwirtschaft verändert und welche Erfolgsfaktoren für Hersteller in Zukunft wichtig sind«.

In der Studie kommt S&B Strategy zu dem Schluss, dass die hohen Zinsen und Preise die schon länger bestehenden Transformationskräfte nur verstärkt haben und damit eine Entwicklung vorweggenommen wurde, die sonst vermutlich erst in ein paar Jahren auftreten wäre. Als wesentliche Transformationskräfte nennt die Studie »Nachhaltigkeit«, »Konsolidierung auf Seiten der Bauunternehmen« und »neue Technologien«. Zulieferer, die den immer strenger werdenden politischen Vorgaben in Sachen Nachhaltigkeit nicht die passenden Produkte oder Dienstleistungen entgegenstellen können, werden mittel- bis langfristig nicht überle-

bensfähig sein. Gewinner dieser Entwicklung waren in den letzten Jahren laut Studie vor allem diejenigen Hersteller, denen eine Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette gelungen ist, inklusive der Erschließung neuer Wertsteigerungs- und Preishebel. Die Konsolidierung auf Kundenseite stärkt die Verhandlungsmacht der Kunden, wodurch Marktbearbeitungskompetenz und das Pricing Schlüsselfaktoren für Umsatz und Profitabilität werden.

Wunsch und Wirklichkeit

Proaktive Zulieferer, die sich den Herausforderungen stellen und die Kundenbedürfnisse kennen, werden naheliegenderweise zu den Gewinnern zählen. Laut Studie gehen 83 % der Zuliefer-Unternehmen davon aus, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu kennen. Dummerwei-

Einschätzung Zuliefer-Unternehmen vs. Kundeneinschätzung



↑ Selbst- und Fremdwahrnehmung klaffen bei Zuliefer-Unternehmen weit auseinander.

Quelle: S&B Strategy

se sehen das aber nur 38 % der Kunden so. »Wunsch und Wirklichkeit liegen also weit auseinander«, fasst Mitautor Patrick Seidler zusammen. In Zukunft werde es zentral sein, noch näher am Kunden und im besten Fall am Kunden der Kunden zu sein, um das Leistungsportfolio segmentiert und zielgerichtet anzupassen und so echten Value-Add anbieten zu können.

Ebenso wichtig wird die Bereitschaft zur Veränderung über das Büro der Geschäftsführung hinaus sein. Oft werden mutige, innovative neue Strategien vom Unmut und Widerstand der Belegschaft torpediert. Daran Schuld ist meist eine unzureichende und schlechte Kommunikation. Die Folge, die Ideen landen als teure Dokumente in Regalen oder Schubladen.

Aktueller denn je ist für die Bauzulieferindustrie laut Studie die Management-Weisheit »You cannot manage what you cannot measure«. Denn die Veränderungen auf Markt-, Kunden- und Wettbewerbsseite müssen erst einmal erkannt werden, bevor die Geschäftsmodelle daraufhin abgestimmt werden können. Allerdings erfassen 78 % der Unternehmen nur ihre Finanzkennzahlen, nicht aber ihre Kundenzufriedenheit, die Lieferperformance oder die Margenentwicklung nach Kunden- und/oder Produktgruppe.

Unterschiede in den Produktgruppen

Die Studie unterscheidet zwischen Unternehmen in absatzschwächeren Märkten und jenen in Wachstumssegmenten. Zu den absatzschwächeren Märkten zählt die Studie Produkte und Dienstleistungen, die sehr CO₂-intensiv sind oder stark vom Einfamilienhausbau abhängig sind. Diesen Unternehmen



Mehr denn je gilt für die Zulieferindustrie: »You cannot manage what you cannot measure.«

bleibt laut Studie nur die Flucht nach vorne in Form von Internationalisierung oder die Differenzierung durch Effizienzsteigerung, um einen ruinösen Preiskampf zu verhindern. Dafür ist es nötig, seine Kunden und die Entscheider*innen zu kennen, um daraus ein Geschäftsmodell abzuleiten, das entlang der gesamten Wertschöpfungskette konsequent um- und durchgesetzt werden muss. »Eine Anpassung des Produktportfolios bringt wenig bis nichts, wenn nicht Vertrieb, Produktion, Konstruktion und Einkauf zumindest auf die Erfolgsfaktoren zur Kundendurchdringung ausgerichtet sind«, erklärt Seidler.

Akteure in Wachstumssegmenten könnten hingegen von steigenden Absätzen und auch steigenden Preisen profitieren. Dazu zählt S&B Strategy Unternehmen, die Substitute für CO₂-intensive Produkte anbieten oder Lösungen im Angebot haben, die auf Anwenderseite zu einer Effizienzsteigerung führen. Unternehmen in dieser Grippe können mit ihren attraktiven Marktsegmenten mitwachsen und sind dadurch weniger preissensitivem Wettbewerb ausgesetzt. Gerade in diesem Bereich wird der Raum für neue, disruptive Player größer, diese kommen etwa aus der Modulbauindustrie, entwickeln Bausoftware oder sorgen mit One-Stop-Shop-Plattformen für echten und vor allem neuen Mehrwert.

In einer Bauwirtschaft, in der die Personalkosten wie auch die anderen Kosten immer weiter steigen, wird der Return on Invest neuer Lösungen entsprechend attraktiv. Zusätzlich kommen bei erfolgreichen Geschäftsmodellen immer stärker

die Kostendegressionseffekte zum Tragen, was diesen Prozess beschleunigt.

Nicht wenige dieser Gamechanger werden anfangs belächelt und viele werden den Markt so schnell verlassen, wie sie in ihn betreten haben, weil ihnen Kapital, Know-how oder schlichtweg Unternehmmergeist fehlt, so Christoph Blepp. Diejenigen, die sich durchsetzen, werden aber in Zukunft eine wichtige Rolle spielen und Marktanteile bestehender, traditioneller Lösungen abnehmen. Doch insbesondere für Geschäftsmodelle, die hohe Wachstumsraten erzielen, gelte, dass die Professionalisierung der Prozesse und der Organisation nicht vergessen werden darf. ■



Info

Die Studie »Gamechanger der Bauzulieferindustrie. Wie sich die Bauwirtschaft verändert und welche Erfolgsfaktoren für Hersteller in Zukunft wichtig sind« kann kostenlos bei S&B Strategy angefordert werden.

www.sandb-strategy.com



Ausgezeichnete Gebäudesanierungen

Zum bereits zwölften Mal hat die ARGE Qualitätsgruppe Wärmedämmsysteme (QG WDS) den ETHOUSE Award für energieeffiziente Gebäudesanierungen verliehen. In den Kategorien »Wohnbau« und »Öffentliche Bauten« wurden je zwei Projekte prämiert. Auch ein Sonderpreis wurde verliehen.

Mit dem ETHOUSE Award werden nicht nur die Einreicher*innen wie Planer*innen, Architekt*innen, Wohnbaugesellschaften, private oder öffentliche Bauträger gewürdigt, sondern auch die verarbeitenden Betriebe des Wärmedämmverbundsystems. Dadurch sollen die Bedeutung der Verarbeitung hervorgehoben und Betriebe, die herausragende Leistungen vollbracht haben, vor den Vorhang geholt werden. »Qualität ist nichts Punktuell. Für eine energieeffiziente Zukunft müssen wir uns Qualität von Anfang an auf die Fahne heften, vom Produkt über die Planung und die Verarbeitung bis hin zur Nutzung. Wahre Wertschöpfung ist, was wir brauchen – ge-

sellschaftlich, ökologisch und ökonomisch«, so Clemens Hecht, Sprecher der QG. Die Siegerprojekte sind ein öffentliches Mehrwert-Zentrum in Oberösterreich, ein Pfarrhaus mit kultureller Nutzung in Niederösterreich und zwei Wohnhausanlagen in Wien. Die lobende Erwähnung ging an ein Mutter-Kind-Haus der Caritas in Vorarlberg. Die gekürten Objekte stehen auch für Wärmeschutz mit ästhetischer Qualität und zeichnen sich unter anderem durch einen sozialen Mehrwert und einen behutsamen Umgang mit dem Altbestand aus. Mit den energieeffizienten Gebäudesanierungen wird eine Reduktion des Heizwärmebedarfs bis zu mehr als 80 % erzielt.



Kategorie Sieger »Öffentliche Bauten«: Mehrwert-Zentrum Sipbachzell

Architektur: mia2/ARCHITEKTUR ZT GMBH
Verarbeitung: Andrijevic Fassadenbau GmbH
Energiekennzahl: 44,5 kWh/m²a
Verbesserung: 64,4 %

KATEGORIE »ÖFFENTLICHE BAUTEN«

In der Kategorie »Öffentliche Bauten« wurden das Mehrwert-Zentrum Sipbachzell von mia2 Architektur ZT GmbH und dem WDVS-Verarbeiter Andrijevic Fassadenbau GmbH sowie der Stadel und das Pfarrheim von Maria Laach am Jauerling in Niederösterreich von AH3 Architekten ZT gemeinsam mit Jägerbau GmbH ausgezeichnet. Beim Mehrwert-Zentrum Sipbachzell stand der flächenschonende Umgang bei laufendem

Betrieb von Gemeindeamt und Arztpraxis im Fokus. Die Grundlagen der thermischen Sanierung waren die Nutzung der bestehenden Struktur, der Einsatz ökologischer Materialien und die thermische Aufwertung der gesamten Gebäudehülle. Der Energieverbrauch wurde um 64,4 Prozent gesenkt: von 125 kWh/m²a auf 44,5 kWh/m²a. »Die öffentliche Hand hat Vorbildwirkung, was mit diesem Projekt zu hundert Prozent gelungen ist: flächenschonender Umgang durch intensive und vielfältige Nutzung«, so die Jury.

ETHOUSE Award



Kategoriesieger »Öffentliche Bauten«: Stadel und Pfarrheim, Maria Laach am Jauerling

Architektur: AH3 Architekten ZT Verarbeitung: Jägerbau GmbH
Energiekennzahl: 35,1 kWh/m²a Verbesserung: K.A.

Beim zweiten Preisträger blieb im Zuge der Sanierung der bestehende Stadel aus dem Jahr 1890 mit seinen typischen Merkmalen erhalten. Die räumlich begrenzten Möglichkeiten wurden laut Jury klug genutzt. »Es ist ein kleines aber auch komplexes Projekt, bei dem neben den Anliegen des Denkmalamtes, auch die Bedürfnisse der unterschiedlichen Nutzer*innengruppen berücksichtigt worden sind.« Die Jury lobte den kommunalen Beitrag zur Bewusstseinsbildung für thermische Sanierungen. Mit der energetischen Optimierung liegt der Heizwärmeverbrauch nach der Sanierung bei 35,1 kWh/m²a.



KATEGORIE »WOHNBAU«

In der Kategorie »Wohnbau« wurden das Quartier Johann-Hoffmann-Platz 10–15 im 12. Wiener Gemeindebezirk der GSD Gesellschaft für Stadt- und Dorferneuerung m.b.H. gemeinsam mit dem WDVS-Verarbeiter Lavano Bau GesmbH sowie die Wohnhausanlage Favorite Spring Ulreich Bauträger GmbH gemeinsam mit daneshgar architects und dem WDVS-Verarbeiter Gassner & Partner Baumanagement GmbH im 10. Wiener Gemeindebezirk ausgezeichnet. Die Quartierssanierung am Johann-Hoffmann-Platz ist laut Jury ein gelungenes Beispiel für den erfolgreichen Umgang mit den Anforderungen des Denkmalschutzes und der Berücksichtigung der historischen Bedeutung. Ebenfalls hervorgehoben wurde die soziale Komponente: Die Interessen von Mieter*innen wurden erhoben und berücksichtigt. So finden sich nun Gemeinschaftsterrassen und weitere neue gemeinschaftlich genutzte Flächen. Der Heizwärmebedarf wurde von 179,46 kWh/m²a auf 33,25 kWh/m²a reduziert, was eine 81,5-prozentige Verbesserung ergibt.

Bei der Wohnhausanlage Favorite Spring wurden bei aufrechtem Geschäftsbetrieb und mehrheitlich bewohnten Wohnungen die ehemaligen Substandardwohnungen zu hochwertigem



Kategoriesieger »Wohnbau«: Quartier Johann-Hoffmann-Platz

Bauherr: GWSG Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft der Wiener Stadtwerke GesmbH
Bauträger: GSD Gesellschaft für Stadt- und Dorferneuerung Ges.m.b.H.
Verarbeitung: Lavano Bau GesmbH
Energiekennzahl: 33,25 kWh/m²a
Verbesserung: 81,5 %

neuen Wohnraum umgestaltet. Die Jury lobte die Sicherung und Weiterentwicklung des Bestandes: Mit einem dreigeschoßigen Dachgeschoßausbau sowie der Errichtung eines zweigeschoßigen Bürogebäudes im Hof steht das Projekt für Nachverdichtung zur klimagerechten Stadt. »Eine meisterliche strategische sowie technische Umsetzung ist gelungen«, so die Jury. Der Heizwärmebedarf wurde von 137,6 kWh/m²a auf 29,6 kWh/m²a reduziert, was einer 78,5-prozentigen Verbesserung entspricht.



Kategoriesieger Wohnbau: Favorite Spring

Bauträger: Ulreich Bauträger GmbH
Architektur: daneshgar architects
Verarbeitung: Gassner & Partner Baumanagement GmbH
Energiekennzahl: 29,6 kWh/m²a
Verbesserung: 78,5 %



Lobende Erwähnung



Haus St. Michael Feldkirch
Architektur: postner/duelli/architekten
Verarbeitung: Atrium Gerüstbau, Verputz GmbH
Energiekennzahl: 31,53 kWh/m²a
Verbesserung: 69,5 %

Eine lobende Erwähnung gab es für das Haus St. Michael, Mutter und Kind Haus der Caritas in Vorarlberg. Der postmoderne Bau aus den 1980ern wurde von postner/duelli/architekten gemeinsam mit der Atrium Gerüstbau, Verputz GmbH saniert. »Hier wurde eine respektvolle Sanierung realisiert: gegenüber den Bewohner*innen und des postmodernen Gebäudebestands in Österreich«, erwähnt die Jury lobend. Durch die umfangreichen Maßnahmen im Zuge der Sanierung konnte der Heizwärmebedarf auf 31,53 kWh/m²a gesenkt werden, gegenüber 103,49 kWh/m²a vor der Sanierung. Das entspricht einer Reduktion um knapp 69,5 Prozent.

best of . . .

Stahlbau

Der Bau & Immobilien Report präsentiert aktuelle Vorzeigeprojekte der wichtigsten österreichischen Stahlbauunternehmen. Die virtuelle Baustellen-tour führt nach Wien, Ober- und Niederösterreich sowie nach Deutschland.



↑ HASLINGER STAHLBAU

Neue Produktionsstätte

Auf einem 4,3 ha großen Gelände in Rainbach im Mühlkreis entstand ein Komplex aus einer Lackieranlage, einer Montage- und einer Versandhalle mit einer Gesamtfläche von 15.500 m². Der Hauptauftrag umfasste die Dachtragkonstruktion, Kranbahnträger, Flugdächer und Unterkonstruktionen am Dach für Lüftungsgeräte. Es wurden insgesamt 110 Stück Dachfachwerke, mit teilweisen Spannweiten von bis zu 32 Metern, einer Bauhöhe von ca. drei Metern und einem Gesamtgewicht von ca. acht Tonnen verbaut. Diese Fachwerke wurden mittig geteilt gefertigt und mit einem Montagestoß versehen. Dies ermöglichte ein einfacheres und schnelleres Handling und somit einen höheren Fertigungsdurchsatz in unseren Werken, um die Hauptbauzeit von zwölf Wochen zu realisieren.

Verbauter Stahl: 1.000 Tonnen
Auftragsvolumen: ca. 3 Mio. Euro

→ ZEMAN

Erweiterungsturm Bauhaus-Archiv

Entworfen von Staab Architekten, wurde die Zeman& Co GmbH als Generalunternehmer beauftragt, den Erweiterungsturm für das Bauhaus-Archiv umzusetzen. Das Montagekonzept für den Stahlbau sah vor, das Tragwerk in vertikale Leitern zu gliedern, diese im Werk fertig zusammenzubauen, zu verschweißen und – bis auf die letzte Deckbeschichtung auf der Baustelle – bereits korrosionsgeschützt mit Sondertransporten an die Baustelle zu liefern. Auf der Baustelle wurden die Leitern zu Wänden aneinander gestellt und miteinander über Kopfplattenstöße zu einem Stahlkäfig geschlossen und verschraubt. Um den Vorgaben hinsichtlich Toleranzen und Ästhetik dieses Architekturbauwerks gerecht zu werden, wurden im Fertigungswerk Zekon in Polen ganze Wandscheiben des Stahlkäfigs vorab zusammengebaut.



Verbauter Stahl: 350 Tonnen

Auftragsvolumen: k.A.

Fotos: MCE_GmbH, Göweil Maschinenbau, Ebener



best of...

← MCE

U 81 Brücke Nordstern in Düsseldorf

Teil der neuen U-81-Strecke, die den Flughafen Düsseldorf ans Stadtbahnnetz anschließen wird, ist eine zweigleisige Brücke, die von der ARGE MCE, Wayss & Freytag Ingenieurbau und Implenja Construction errichtet wird. Die sechsfeldrige und 441 Meter lange Brücke wurde im Taktchiebeverfahren hergestellt. Die größte Stützweite beträgt 82 Meter. Die Verschiebe wurden entgegen der ausgeschriebenen Variante alternativ mit einem 40 Meter langen Vorbauschubel und ohne Hilfsstützen in den einzelnen Feldern ausgeführt. Bei dem Tragwerk handelt es sich um eine Fachwerkbrücke mit beidseitig am Untergurt angeschlossenen Fahrbahnplatten in orthotroper Stahlbauweise. Die Fertigstellung der Brücke ist im Frühling 2024 geplant.

Verbauter Stahl: 4.900 Tonnen

Auftragsvolumen: 70 Mio. Euro

→ PEM BUILDINGS

Werkserweiterung bei Bauder

In Bruck an der Leitha erweitert Dachspezialist Bauder sein Werk auf elf Hektar. Diese beinahe Verdoppelung der Fläche geht mit einer deutlichen Steigerung der Produktions- und Lagerkapazitäten einher. Im Auftrag der Zeman & Co GmbH übernahm PEM die bereits abgeschlossenen Stahlbauarbeiten für die Lagerhalle mit Treppenturm, das Staplergebäude und die Überdachung für den Abfallcontainer. Zum Einsatz kamen Fachwerke auf Betonstützen inkl. Außenwände in Profilstahl-Bauweise. Die Fertigstellung des Werkes ist für das Frühjahr 2024 geplant.



Verbauter Stahl: 680 Tonnen
Auftragsvolumen: k.A.



↑ UNGER STAHLBAU

Neubau Sport Arena Wien

Die Sport Arena Wien ist eine multifunktionale Sporthalle mit drei unabhängig beispiel- und begehbaren Einheiten auf verschiedenen Ebenen. Sie ist die erste Sporthalle dieser Größenordnung in Österreich und wird nach modernsten Kriterien hinsichtlich Nachhaltigkeit und Klimaschutz realisiert. Im Herzen des Sportzentrums liegt die Ballsporthalle, die mit fixen und mobilen Tribünen Platz für 3.000 Zuseher*innen bietet. Bei der Umsetzung setzt Unger Stahlbau auf den Einsatz hochfester HISTAR-Stähle, die ästhetische Querschnittsproportionen der weitgespannten und hochbelasteten Fachwerke mit einem Stückgewicht von rund 150 Tonnen je Achse ermöglichen.

Verbauter Stahl: ca. 2.200 Tonnen
Auftragsvolumen: k.A.



↑ WAAGNER BIRO STEEL & GLASS

Solar Trees

Für Phoenix Contact hat Waagner Biro steel and glass anlässlich des bevorstehenden 100-jährigen Firmenjubiläums zwei Solar Trees für deren »All Electric Society Park« geplant und errichtet. Die zwölf bzw. acht Meter großen Scheiben der beiden Solar Trees sind mit Photovoltaikzellen verkleidet. Die Leistung der PV-Zellen beträgt 16,3 kWp (12 m) bzw. 6,5 kWp (8 m). Zusätzlich wurde am oberen Ende der Stahlstämmen eine Drehvorrichtungen integriert, die eine automatische Nachführung über einen maximalen Schwenkbereich von 263 Grad ermöglicht. WBSG war für die Planung und Errichtung der kompletten Anlage verantwortlich, bestehend aus Stahlbau und Verkleidungselementen, mechanischer Drehvorrichtung und Steuerung, sowie PV-Paneelen, LED-Elementen und deren Verkabelungsarbeiten.

Verbauter Stahl: 14,4 Tonnen
Auftragsvolumen: 1,2 Mio. Euro



⤴ Modulverhebung auf der Baustelle Wiener Neustadt.

Vom Baustart zur schlüsselfertigen Wohneinheit in 24 Stunden

MODULBAU LZH Group und MODULE ONE bringen mit Modulbau mehr Tempo und Effizienz in den Wohnbau. Möglich wird dies durch die serielle Modulbauweise. Dabei werden Bauteile inklusive Küche, Bad und Boden im Werk vorgefertigt und anschließend auf der Baustelle zusammengesetzt. Damit entsteht ein ganzes Wohngebäude mit einer Wohnfläche von insgesamt 750 m² in nur 24 Stunden. »Wir erreichen bei unseren Projekten niedrige Gesamtinvestitionen, indem wir mittels hoher Standardisierung und effizienter Bauweise unsere Projekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette optimieren«, erklärt Rafael Lughammer/Managing Partner LZH Group. Im Vergleich zu konventionellen Bauweisen verkürzt sich die Bauzeit damit um mehr als die Hälfte.

Im Fall des Projekts in Wiener Neustadt wurde mit dem Baupartner MODULE ONE eine Modulbauweise gewählt, bei der die Wohnungen schlüsselfertig in wenigen Monaten mit 95 Prozent Vorfertigungsgrad errichtet werden. »Unsere Module sind trotz serieller Produktion flexibel an die Projekterfordernisse anpassbar. Somit können sämtliche Bauvorhaben wie etwa klassische Wohngebäude, Seniorenwohnhäuser, Kindergärten oder Bürogebäude realisiert werden«, erklärt Lukas Schermann, Geschäftsleiter bei MODULE ONE Bau GmbH. Die Verhebung der Module für ein komplettes Wohngebäude dauert nur wenige Tage. Damit werden auch der Baulärm und die Emissionsbelastung für die Anrainer*innen auf ein Minimum reduziert.

docu tools wächst

SOFTWARE 2023 war das bislang erfolgreichste Jahr für den Anbieter von Software-Lösungen für die Bau- und Bauprojektmanagementbranche. Das Unternehmen verzeichnete im Vorjahr ein signifikantes Umsatzwachstum, das es ermöglichte, das Team zu erweitern und die Produktentwicklung voranzutreiben. »Durch die Einstellung neuer Mitarbeiter und die Investition in Forschung und Entwicklung konnten wir das Produktangebot weiter verbessern und den ständig wachsenden Anforderungen der Baubranche gerecht werden«, erklärt docu tools Gründer und CEO Maximilian Allmayer-Beck.

Die docu tools-Software ist über mobile Endgeräte und Desktop abrufbar und ermöglicht unter anderem eine vollständige Baudokumentation, Berichtswesen und kollaboratives Arbeiten. Mit der Optimierung der Workflows kann die Arbeitszeit der Kund*innen um mehr als 20 Prozent reduziert werden. Die Projektdaten sind immer und überall abrufbar, das einfache User-Interface ermöglicht einen raschen Überblick sowie eine optimale Aufgabenverteilung.

docu tools-Gründer und CEO Maximilian Allmayer-Beck blickt nach dem erfolgreichen Jahr 2023 auch optimistisch in die Zukunft. ⤴



Fotos: Philipp Schuster, Hoermandinger



Zwei Neue beim FBI

FORSCHUNG

Der Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie wächst. Mit dem Schalungs- und Gerüstspezialisten Doka und dem Fensterbank-Spezialisten helopal werden zwei weitere Unternehmen das bestehende Netzwerk stärken. Der Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie (FBI) setzt sich seit 1981 dafür ein, Wohnen und Arbeiten leistbar und nachhaltig zu gestalten. Als Kompetenzplattform unterstützt oder initiiert der FBI Forschungs-, Bildungs- und Vernetzungsprojekte. Neue Perspektiven auf aktuelle und künftige Herausforderungen zu gewinnen und gemeinsam an Lösungen zu arbeiten sowie die Interessen der Mitgliedsunternehmen auf verschiedenen Plattformen zu vertreten, zählen zu den Kernaufgaben des Verbandes. Dabei erfordern Digitalisierung, neue Wohn- und Arbeitsräume als auch Circular Economy den Schluß relevanter Akteur*innen, um diese Zukunftsthemen in der Baubranche stärker in der Praxis zu verankern. »Wir freuen uns, mit helopal und der Doka zwei starke Unternehmen als neue Mitglieder, die diesen Weg mit uns gehen, willkommen zu heißen«, so FBI-Geschäftsführerin Katharina Sigl.



Die neuen im FBI, Harald Zulehner, Doka (I.), und Günther Schaffelner, helopal.

Saint-Gobain Austria gehört zu den Top Arbeitgebern



CEO Saint-Gobain Austria Peter Giffinger und Human Resources Director Monika Öhlsasser freuen sich über die Auszeichnung zum Top Employer.

TOP EMPLOYERS Saint-Gobain Austria wurde erneut als »Top Employer Austria« ausgezeichnet. Bereits zum neunten Mal in Folge hat der führende Baustoffkonzern die begehrte Zertifizierung erhalten. Das Top Employers Institute beurteilt Organisationen auf Basis eines anspruchsvollen mehrstufigen Prozesses. Dabei werden 20 unterschiedliche Themenbereiche wie Unternehmenskultur, Onboarding, Benefits, Karrieremanagement, Diversity u.v.m. evaluiert. »Die neuerliche Auszeichnung als Top Employer spiegelt unsere Werte und Prinzipien wider, die ein Umfeld von Fairness und Gleichstellung fördern«, erklärt Peter Giffinger, CEO Austria bei Saint-Gobain, und verweist auf den bereits bestehenden hohen Anteil an Frauen in der Führungsebene. »Bis 2025 wollen wir diesen auf mindestens 30 % erhöhen«, ergänzt Giffinger.

Mit der Top Employer Zertifizierung wird bestätigt, dass die teilnehmenden Unternehmen über formalisierte und zukunftsorientierte HR-Prozesse verfügen. »Schulungen mittels konzerninterner Learning-Plattformen, gutes Onboarding, regelmäßige Welcome Days, attraktive Benefits sowie vielfältige berufliche Entwicklungsmöglichkeiten sind die Eckpfeiler unserer HR-Strategie«, berichtet Dr. Monika Öhlsasser, HR-Direktorin bei Saint-Gobain Austria. »Zudem bietet die Zertifizierung einen guten Benchmark mit Unternehmen aus anderen Branchen«, meint die Expertin.

Fotos: Saint-Gobain Austria; C-Postf

Sinkende Umsätze bei Betonfertigteile-Hersteller



VÖB Präsident Michael Wardian hofft auf weitere Konjunkturpakete der Regierung.

VÖB BAROMETER Laut dem aktuellen halbjährlichen Konjunkturbarometer des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilewerke (VÖB), verzeichneten 64 Prozent der befragten Betriebe in der Branche im zweiten Halbjahr 2023 sinkende Umsätze im Vergleich zum Vorjahr. Besonders schmerzlich waren die Umsatzrückgänge im Wohnbau: Davon sind nahezu alle Befragten betroffen. Die wenigsten Rückgänge waren gleichzeitig im Tief- und Straßenbau zu verzeichnen, hier meldeten 12 Prozent der Befragten sogar steigende Umsätze. Die schlechte Auftragslage und Wirtschaftssituation in der Bauwirtschaft wirken sich auf die Umsätze der Fertigteilehersteller im ersten Halbjahr 2024 deutlich aus: So sagen acht von zehn Befragten, dass ihre Umsätze bis Jahresmitte sinken werden. Ähnlich ungünstig fallen die Prognosen für den Rest des Jahres aus: Sogar 84 Prozent der Betriebe rechnen mit einer »weniger« bzw. »gar nicht« zufriedenstellenden wirtschaftlichen Entwicklung in diesem Jahr. Wenn es um die zukünftige Marktentwicklung der Fertigteile-Bauweise geht: Gut die Hälfte der Befragten (52 Prozent) geht von einer steigenden Perspektive im Verhältnis zum gesamten Bauvolumen aus. Dass die Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle bei den Fertigteileprodukten spielt, bestätigen die befragten Unternehmen selbst: 88 Prozent von ihnen setzen bereits CO₂-reduzierte Zemente ein, 44 Prozent Recyclingbeton.

Wie ein zweites Zuhause

Zu wissen, was auf Baustellen abläuft, und diese entsprechend zu organisieren, das hat für Sophie Notz höchste Priorität. Sie stellt sich dieser Herausforderung als Teamleiterin Bautechnik bei ISHAP.

TEXT | Karin Legat

➔ Mit dem Digitalen Bauwerk begleitet Sophie Notz Gebäude in die digitale Zukunft – von der Planung über das Errichten bis hin zum Facility Management.



PORTRÄT

Digitalisierung bedeutet für Sophie Notz Schritte in die Zukunft, teilweise auch ins Ungewisse. Nichts Ungewisses, sondern völlige Sicherheit, Übersicht und Klarheit ist für sie dagegen das »Digitale Bauwerk« ihres Unternehmens, der ISHAP-Gruppe. »Damit haben wir ein umfassendes Dokumentationskonzept für den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks entwickelt.« Die ISHAP-Software umfasst baurelevante Pläne, Unterlagen und Informationen eines Objektes ebenso wie z.B. die Erinnerung an Wartungs- und Instandhaltungsverpflichtungen. »Gerade bei Bestandsobjekten kann ich froh sein, wenn gültige Bescheide vorhanden sind und Pläne bei der Behörde aufliegen«, betont sie. BIM könne wirklich gut funktionieren, aber es bestehe die Schnittstellenproblematik zwischen Architektur, Baurealisierung, Betrieb und Erwerb, weil nicht in denselben Modellen gearbeitet wird. ISHAP kann die BIM Modelle einspielen und alle Bauebenen verbinden.

Arbeit im Team

Was die Diversität am Bau betrifft, spricht Notz aus langjähriger Erfahrung. Neben mittlerweile sechs Jahren als Teamleiterin Bautechnik bei ISHAP kann sie auf Praktika bei Porr, Swietelsky, der Bautischlerei Kout sowie bei Veech Media Architecture und den Architekten Frank+Partner Ziviltechniker verweisen. Bereits damals erkannte sie, dass man Baustellen nur mit entsprechender Übersicht organisieren kann und dafür ein digitales Tool benötigt. Besonders wichtig ist für sie auch die Teamarbeit. »Ich bin sehr gerne Projektverantwortliche, aber im Endeffekt schaffe ich das nur durch den Austausch im Team, Ideen werden dabei hinterfragt und erweitert.« Als junge Frau hat sie dabei bislang keine negativen Erfahrungen gemacht. Bei ISHAP arbeitet sie in einem sehr jungen Team, das sich zur Hälfte aus Mit-

arbeiterinnen zusammensetzt. »Man muss als Frau im Endeffekt aber immer 150 Prozent zu geben bereit sein«, gibt sie zu.

Leidenschaft für das Kreative

Digitalisierung hat für Notz höchste Priorität am Bau. »Ich programmiere aber nicht selber, bin vielmehr verantwortlich dafür, den Weg konsequent zu gehen und aufzuzeigen, was unsere nächsten Entwicklungsschritte sind, was wir intern benötigen und was unsere Kundschaft braucht«, betont die 28-jährige Absolventin des Masterstudiengangs Bauingenieurwesen-Baumanagement an der FH Campus Wien. Das Interesse für IT ist der in Mödling Geborenen teilweise mitgegeben worden – ihr Vater ist IT-System Administrator. »Daher habe ich wahrscheinlich ein bisschen diese Affinität, aber ich habe mich für das Kreative entschieden«, beschreibt sie die Wahl ihrer Ausbildung. Nach dem Besuch des Realgymnasiums hat sie sich bereits an der HTL mit Möbelbau und innovativen Raumkonzepten beschäftigt. Notz hat dadurch auch eine Tischlerausbildung, war selbst bei Renovierungen und Restaurierungsarbeiten vor Ort, z.B. beim Wilhelminenspital, die Meisterprüfung hat sie aber nicht abgelegt. »Mein Urgroßvater war Maler, diese Leidenschaft habe ich in abgeschwächter Form mitbekommen.« Notz zeichnet auch privat sehr gerne, modern ebenso wie abstrakt, Comics ebenso wie kleine Zeichnungen. »Porträts und Natur sind eher nicht dabei, Bäume gehen gar nicht«, lacht Notz, die mit ihrem Partner in der Wachau lebt und es liebt, mit ihm im Urlaub südliche Gefilde zu bereisen. »Wir sind beide sehr Italien-affin, zuletzt ging es nach Oberitalien.« Das nächste Urlaubsziel wird Venedig sein. Ihre Freizeit verbringt sie gerne lesend, derzeit mit der Lektüre der Bruno-Reihe von Martin Walker.

Report

Publikumsgespräche



Radikale Transparenz - Ökobilanzierung am Bau

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

Beton in Bewegung

Exzellente Wirtschaftlichkeit und hohe Servicefreundlichkeit stecken in jedem Detail unserer innovativen Produkte. Unser Know-How für Ihren Erfolg.
www.liebherr.com

LIEBHERR

Betontechnik

75
Years
of moving forward

