BAU | IMMOBILIEN
Report
10/11 AUSGABE 2026
30. JAHRGANG

Executive
Circle

Premiere

Der erste »Executive Circle« des Bau & Immobilien Report: Die Spitzen der Bauwirtschaft an einem Tisch.



»Public Procurement Act«

Neue Vergabespielregeln für den Bau

Frisches Geld

Wie Unternehmen zu Investitionskapital kommen und welche alternativen Finanzierungsmodelle es gibt.

DER MAZDA CX-60 UND MAZDA CX-80

MAZDA BUSINESS

MIT ATTRAKTIVEM MAZDA BUSINESS-BONUS

ZUM MAZDA BUSINESS-LEASING



BAUEN SIE AUF MAZDA BUSINESS

Der Mazda CX-60 und der Mazda CX-80 sind bereit für jede Herausforderung – egal ob für Business oder Freizeit. Premium Serienausstattung, der fortschrittliche Plug-in Hybridmotor mit 327 PS oder der laufruhige Reihensechszylinder Dieselmotor mit 245 PS sorgen für ein unvergleichliches Fahrerlebnis. Vertrauen Sie auf attraktive Business-Konditionen ab dem ersten Fahrzeug sowie auf 6 Jahre Mazda Neuwagen Garantie. Mehr auf Mazda.at/firmenkunden

CRAFTED WITH JAPANESE SOUL

Mazda CX-60 PHEV, Kraftstoffverbrauch lt. WLTP (kombiniert): 3,8 l/100 km, Stromverbrauch lt. WLTP (kombiniert): 14,4 kWh/100 km, CO_2-Emission: 85–87 g/km, Reichweite elektrisch lt. WLTP (kombiniert): 63–64 km. Mazda CX-60 Diesel, Kraftstoffverbrauch lt. WLTP (kombiniert): 5,1–5,4 l/100 km, CO_2-Emission: 132–140 g/km. Mazda CX-80 PHEV, Kraftstoffverbrauch lt. WLTP (kombiniert): 4,0–4,1 l/100 km, CO_2-Emissionen: 90–93 g/km. Stromverbrauch: 14,6–14,7 kWh/100 km. Rein elektrische Reichweite (WLTP) kombiniert: 60–61 km. Mazda CX-80 Diesel, Kraftstoffverbrauch lt. WLTP (kombiniert): 5,6–5,7 l/100 km, CO_2-Emissionen: 146–149 g/km. Satz- und Druckfehler vorbehalten. Symbolfoto. Infos: www.mazda.at. Stand: Oktober 2026.

Inhalt



Altes und neues Geld für die Sanierung

Die Überraschung ist der Bundesregierung gelungen. Als Bundeskanzler Christian Stocker die neue Sanierungsoffensive ankündigte, staunte die Branche nicht schlecht. Statt der kolportierten 181 Millionen Euro lagen plötzlich 321 Millionen Euro im Fördertopf für die thermische Sanierung. Was auf den ersten Blick wie eine wundersame Geldvermehrung in Zeiten klammer Budgets scheint, ist eher ein geschickter Marketing-Schachzug. Denn bei den zusätzlichen 140 Millionen Euro handelt es sich nicht um frisches Geld. Vielmehr werden die Förderangebote von Umwelt- und Wirtschaftsministerium unter einem Dach gebündelt. 181 Millionen Euro kommen aus dem Umweltministerium, 140 aus dem Wirtschaftsministerium. Beide Positionen waren bereits im Doppelbudget 2027/2028 berücksichtigt. Frisches Geld für die Sanierungsförderung gibt es aber auch. Und zwar vom Klima-Sozialfonds der EU. Mehr dazu ab Seite 54.

Mit der neuen Sanierungsoffensive soll auch die Verbindlichkeit der Projektumsetzung erhöht und die Ausfallsquote reduziert werden, um potenzielle Rückflüsse rascher wieder einsetzen zu können. Deshalb muss bei Projekten mit bis zu neun Monaten Umsetzungsfrist, bei denen laut Wirtschaftsministerium die reservierten Beträge von den Antragsteller*innen besonders oft doch nicht abgeholt wurden, im Zuge der Vertragsannahme eine Auftragsbestätigung vorgelegt werden. Ziel ist laut Wirtschaftsministerium, mehr Projekte fördern zu können. Man darf gespannt sein.



Bernd Affenzeller
Chefredakteur

Fotos: iStock



10 Executive Circle
Die Spitzen der österreichischen Bauwirtschaft im Gespräch mit dem Report.



24 Robotik
Robotische Assistenzsysteme halten Einzug auf Baustellen und in Werkshallen.



58 Im Interview
Markus Ringer, Eigentümer und Verkaufsleiter beim Schalungsspezialisten Ringer.

4 News in Kürze
Kommentare, Neuigkeiten und Statistiken.

16 Internationale Trends
Was international schon für Furore sorgt und bald nach Österreich kommen wird. Teil 2: Carbon Capture and Storage.

20 Frisches Geld
Wie Unternehmen zu Investitionskapital kommen und welche alternativen Finanzierungsmodelle es gibt.

34 Public Procurement Act
Neue EU-Vergabespielregeln für den Bau.

40 Trockene Innovationen
Neue Materialien und moderne Technologien im Trockenbau.

54 Konjunkturturbo Sanierung
Altes und neue Geld für die Sanierungsförderung.

60 Best of... Schalung
Aktuelle Vorzeigeprojekte im Überblick.

Report Verlag **Herausgeber:** Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Verlagsleitung:** Bernhard Schojer [schojer@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, Getreidemarkt 12, A-1010 Wien **Telefon:** (01) 910/11 99 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at



Öffentliche Bauvergaben in Zahlen

Die Online-Plattform Offene.Vergaben.at ist ein zivilgesellschaftliches Projekt des Forum Informationsfreiheit, das Auftragsvergaben der öffentlichen Hand über 50.000 Euro aus offenen Verwaltungsdaten aufbereitet und durchsuchbar macht. Der Bau & Immobilien Report hat sich durch die Seiten gearbeitet und zeigt, wer in den ersten drei Quartalen 2026 die meisten Bauaufträge vergeben hat, wer sie bekommen hat, wie viele Bieter durchschnittlich antreten und vieles mehr.

STATISTIK Für den Zeitraum Jänner bis September 2026 erfasst die Plattform insgesamt 4.010 Vergabemeldungen für Bauaufträge. Nach der Zahl der Meldungen führen die ÖBB mit 569 vor der BIG mit 444 und der Asfinag mit 308. Bei den erfassten Vertragswerten liegt hingegen die Asfinag mit rund 1,23 Milliarden Euro vor den ÖBB mit 924 Millionen Euro. Zur Präzisierung: Diese Werte können mehrjährige Leistungen und Optionen enthalten und entsprechen daher nicht den Bauausgaben des Jahres 2026. Bei den Einzelauftragnehmern weist die Porr die meisten Zuschläge auf Dahinter folgen Strabag, Swietelsky, Leyrer + Graf und Held & Francke. Den größten Einzelauftrag sicherte sich Swietelsky mit der rund 376 Millionen Euro schweren zweiten Etappe der A26 Linzer Autobahn.

Öffentliche Bauvergaben auf einen Blick

Kennzahl	Ergebnis
Ausgewählte Vergabemeldungen	4.010
Eingegangene Angebote im Durchschnitt	3,62
Median der eingegangenen Angebote	3
Meldungen mit genau einem Angebot	701
Anteil mit genau einem Angebot	17,5 %
Median der Vertragswerte	234.577 Euro

Quelle: www.offenevergaben.at

Die Top 5 Auftraggeber nach Zahl der Meldungen

Rang	Meldende Stelle	Meldungen
1	ÖBB-Infrastruktur AG	569
2	Bundesimmobiliengesellschaft	444
3	ASFINAG	308
4	Verteidigungsministerium/ Direktion 7 – Infrastruktur	109
5	Burghauptmannschaft Österreich	94

Quelle: www.offenevergaben.at

Je größer der Auftrag, desto mehr Bieter

Im Schnitt verzeichnet die Plattform 3,62 Angebote je auswertbarer Meldung, bei offenen Verfahren 4,31. Insgesamt enthalten 17,5 Prozent der Meldungen nur ein Angebot; bei offenen Verfahren sind es 15,6 Prozent. Generell gilt: Je größer der Auftrag, desto mehr Bieter. Bei Aufträgen unter 100.000 Euro gibt es im Schnitt 3,01 Angebote, die Ein-Angebot-Quote liegt bei 26,1 Prozent. Bei einem Auftragswert über fünf Millionen Euro liegt die Ein-Angebot-Quote bei 5,3 Prozent, durchschnittlich gehen 4,05 Angebote ein.

Die Top 5 Auftraggeber nach Auftragswerten

Rang	Meldende Stelle	Meldungen	Werte in Mio. Euro
1	ASFINAG	308	1.228,93
2	ÖBB-Infrastruktur AG	569	924,34
3	Stadt Wien MA 34	43	211,90
4	Austrian Power Grid AG	63	190,60
5	Bundesimmobiliengesellschaft	444	186,27

Quelle: www.offenevergaben.at

Wettbewerb nach Vertragswert

Vertragswert in Euro	Auswertbare Meldungen	Angebote Ø	Ein Angebot
Unter 100.000	944	3,01	26,1 %
100.000 bis unter 500.000	1.827	3,62	18,1 %
500.000 bis unter 1 Mio.	532	4,02	11,7 %
1 Mio. bis unter 5 Mio.	510	4,19	10,2 %
Ab 5 Mio.	188	4,05	5,3 %

Quelle: www.offenevergaben.at

Fotos: iStock

Die besten Unternehmens-sprecher*innen der Branche



Asfinag-Unternehmenssprecherin Petra Mödlhammer-Prantner

RANKING Das Fachmedium »Österreichs Journalist:in« hat auch heuer wieder die besten Unternehmenssprecher*innen des Landes gekürt. Den Gesamtsieg sicherten sich Peter Thier und Gaby Zornig von den ÖBB. Das Branchenranking »Bau« geht an Asfinag-Sprecherin Petra Mödlhammer-Prantner. Dahinter folgen Tamara Weixelbaum und Melanie Manner von der Porr, Claudia Hajdinyak und Teresa Pinzolits von Wienerberger, Marianne Jakl und Isabella Nutz von der Strabag sowie Christa Berger und Jörg Schaden von Baumit.

Für das Ranking gaben 354 Medienprofis insgesamt 11.165 Bewertungen ab.

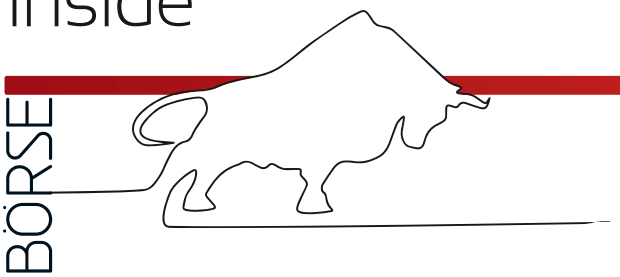
Der *Bau & Immobilien Report* gratuliert herzlich!

Die Top 5 in der Kategorie »Bau«

Rang	Person	Unternehmen	Punkte
1	Petra Mödlhammer-Prantner	Asfinag	642
2	Tamara Weixelbaum, Melanie Manner	Porr	453
3	Claudia Hajdinyak, Teresa Pinzolits	Wienerberger	390
4	Marianne Jakl, Isabella Nutz	Strabag	349
5	Christa Berger, Jörg Schaden	Baumit	231

Fotos: Asfinag





	Unternehmen	31.12.2025	30.09.2026	Performance
1	Strabag	81,00 €	104,60 €	29,14 %
2	Warimpex	0,45 €	0,50 €	10,62 %
3	Porr	32,15 €	32,20 €	0,16 %
4	CA Immo	22,52 €	21,80 €	-3,20 %
5	CPI Europe	15,72 €	15,12 €	-3,82 %
6	UBM Development	19,85 €	16,90 €	-14,86 %
7	Palfinger	33,35 €	27,45 €	-17,69 %
8	Wienerberger	30,62 €	17,06 €	-44,28 %
	Immobilien ATX (IATX)	322,63 €	301,14 €	-6,66 %

Quelle: Börse Wien

Durchwachsene neun Monate

AKTIEN Die ersten drei Quartale waren für die an der Wiener Börse gelisteten Titel der Bau- und Immobilienbranche eher durchwachsen. Fünf Unternehmen mussten teils heftige Kurseinbrüche hinnehmen, einmal steht die schwarze Null und nur zwei Unternehmen sind im Plus. Vor allem die Strabag trotzt dem Markttrend – und das auf ziemlich beeindruckende Art und Weise. Um fast 30 % hat die Aktie in den ersten neun Monaten 2026 zugelegt. Auch Aktionäre der Warimpex haben bei einem Plus von über 10 % Grund zu feiern. Weitgehend ereignislos verlief das Jahr hingegen für die Anleger der Porr mit einem hauchdünnen Plus von 0,16 %. Über ereignislose neun Monate hätten sich die Wienerberger-Aktionäre vermutlich sehr gefreut, mussten sie doch ein Minus von über 40 % schlucken. Auch bei Palfinger und UBM Development steht ein Minus im zweistelligen Prozentbereich. Glimpflicher kamen die CA Immo und CPI Europe davon.

Baukosten weiter deutlich über dem Vorjahr

STATISTIK Im September lagen die Kosten für den Wohnhaus- und Siedlungsbau laut Statistik Austria um 5,7 % höher als im September 2025. Im Straßenbau zogen die Kosten im gleichen Zeitraum um 8,8 % an, im Brückenbau um 7,4 % und im Siedlungswasserbau um 8,1 %. Im Vergleich zum August 2026 zogen die Preise im Wohnhaus- und Siedlungsbau um 0,3 % an, im Straßenbau um 0,4 %, im Brücken- und Siedlungswasserbau um 0,7 %.

Baukostenentwicklung im Zwölfmonatsvergleich*

Monat	Wohnhaus- und Siedlungsbau	Straßen-bau	Brücken-bau	Siedlungs-wasserbau
Oktober	+ 1,9 %	+ 0,7 %	+ 1,3 %	+ 1,4 %
November	+ 2,3 %	+ 0,7 %	+ 1,9 %	+ 1,7 %
Dezember	+ 2,3 %	+ 0,6 %	+ 1,7 %	+ 1,5 %
Gesamtjahr	+ 2,3 %	+ 0,3 %	+ 1,5 %	+ 1,7 %
Jänner	+ 1,9 %	+ 0,5 %	+ 1,4 %	+ 1,2 %
Februar	+ 2,0 %	+ 0,6 %	+ 1,7 %	+ 1,3 %
März	+ 2,8 %	+ 4,4 %	+ 3,8 %	+ 3,6 %
April	+ 4,9 %	+ 7,8 %	+ 6,0 %	+ 6,3 %
Mai	+ 5,6 %	+ 8,9 %	+ 6,9 %	+ 7,0 %
Juni	+ 5,3 %	+ 8,3 %	+ 6,0 %	+ 6,6 %
Juli	+ 5,2 %	+ 7,9 %	+ 6,0 %	+ 6,5 %
August	+ 5,3 %	+ 8,2 %	+ 6,6 %	+ 7,1 %
September	+ 5,7 %	+ 8,8 %	+ 7,4 %	+ 8,1 %

*jeweils gegenüber Vorjahresmonat; Quelle: Statistik Austria

Thermische Sanierung wächst signifikant

STUDIE Obwohl die Sanierungsoffensive 2026 den Heizungstausch bevorzugte, wuchs in Österreich die Nachfrage nach Dämmstoffen im 1. Halbjahr signifikant. Das zeigen aktuelle Daten einer Marktstudie des Marktforschungsinstituts Branchenradar.com Marktanalyse. Demnach erhöhte sich der Absatz von Dämmstoffen um 3,7 % und von WDVS um 6,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Insbesondere bei Objektgebäuden wurde die Sanierungsleistung deutlich gesteigert. Zudem verkaufte die Industrie von Dachmaterial für geneigte Dächer um 1,3 % mehr Quadratmeter als zwischen Jänner und Juni 2025. Die Nachfrage nach Fenstern stagnierte auf Vorjahresniveau. »Das zeigt, der Sanierungsdruck ist hoch«, sagt Andreas Kreutzer, Geschäftsführer von Branchenradar Marktanalyse. »Vor dem Hintergrund steigender Energiepreise wächst das Interesse an einer thermischen Sanierung der Gebäudehülle klar erkennbar.« Insofern geht die Studie davon aus, dass die für 2027 beschlossene Aufstockung der Fördermittel für thermische Sanierungen auf 321 Millionen Euro den Markt zusätzlich belebt.



Neu bei Kirchdorfer

Geschäftsführer Philip Ramprecht hat Wopfinger Transportbeton auf eigenen Wunsch verlassen und ist jetzt Geschäftsführer der Kirchdorfer Kies und Transportbeton GmbH.

500 Millionen Euro für thermische Sanierung und Kesseltausch:

Jetzt muss das Geld in Österreich bleiben

Die Bundesregierung setzt ein wichtiges Signal: Ab 2027 stehen rund 500 Millionen Euro für die Sanierungsoffensive bereit. Davon fließen 321 Millionen Euro in die thermische Sanierung und 179 Millionen Euro in den Kesseltausch. Das bringt neue Aufträge, sichert Arbeitsplätze und ist ein wichtiger Beitrag zum Klimaschutz.

KOMMENTAR Besonders erfreulich ist, dass die Bundesregierung damit eine zentrale Forderung der Sozialpartner aufgegriffen hat. Wir haben gemeinsam mit der Wirtschaft immer wieder auf die Bedeutung zusätzlicher Investitionen hingewiesen. Unsere Argumente wurden gehört und entsprechende Maßnahmen auf den Weg gebracht. Das zeigt, was eine starke Sozialpartnerschaft erreichen kann.

Jetzt kommt es darauf an, dass die Fördermittel auch tatsächlich bei unseren heimischen Betrieben und Beschäftigten ankommen. Es kann nicht sein, dass wir mit österreichischem Steuergeld fördern und investieren und ein großer Teil der Wertschöpfung ins Ausland abfließt. Genau dafür steht unsere Initiative ROT-WEISS-ROT BAUEN. Wir müssen bereits in den Förderrichtlinien verbindlich sicherstellen, dass die Investitionen heimische Arbeitsplätze stärken, faire Wettbewerbsbedingungen schaffen und regionale Wertschöpfung sichern. Die Bundesregierung hat einen wichtigen ersten Schritt gesetzt. Jetzt müssen wir dafür sorgen, dass die Fördermittel auch unserer heimischen Wirtschaft und den Beschäftigten zugutekommen. Denn Investitionen in Österreich müssen auch Arbeitsplätze in Österreich sichern!

Foto: GBH-Presse



„Unsere Argumente wurden gehört.«

Abg. z. NR Josef Muchitsch, Bundesvorsitzender der Gewerkschaft BAU-HOLZ





Das Geschäft mit der Angst

Reizthema »Asbest« – wenn die Sachlichkeit auf der Strecke bleibt.

KOMMENTAR | **Dr. Andreas Pfeiler,** Geschäftsführer Fachverband Steine-Keramik

Das Ziel einer sich weiter entwickelnden Gesellschaft ist Verbesserung. Und das ist wohl unbestritten gut so. Schwierig wird es allerdings, wenn man durch immer genauer werdende Messungen einerseits und damit verbundenen neuen Erkenntnissen andererseits dazu neigt, das sprichwörtliche »Kinde mit dem Bade auszuschütten«. So oder ähnlich kann man sich die Situation bei der Beurteilung einiger sogenannter Gefahrenstoffe vorstellen, über die derzeit intensiv diskutiert wird. Nicht dass an dieser Stelle etwas verharmlost werden soll, ganz im Gegenteil. Es geht vielmehr um die richtige Einordnung des Umgangs mit Gefahrenstoffen, die die Natur selbst ausgebildet hat.

»Nullbelastung« nicht realistisch

Die derzeit vielfach emotional geführte Debatte rund um Mineralfasern verkennt häufig einen zentralen Punkt: Ein pauschales, vollständiges Verbot geogen bedingter Stoffgruppen ist weder praktikabel noch realitätsnah. Das in Verkehr bringen von Produkten, denen Asbestfasern absichtlich zugesetzt wurden, um ihre Dauerhaftigkeit und Langlebigkeit zu erhöhen und die daher hohe Konzentrationen dieser Fasern aufweisen, ist seit vielen Jahren verboten. Und das zu Recht.

> „Ein vollständiges Verbot greift zu kurz.«

Dass Mineralfasern aber auch Bestandteil natürlicher geologischer und umweltbedingter Hintergrundbelastungen sind, muss ebenfalls berücksichtigt werden. Es handelt sich also um natürlich gebildete Mineralfasern, die in bestimmten Gesteinsformationen in oftmals geringen Konzentrationen vorkommen können - und das keineswegs nur in einzelnen Regionen Österreichs. Denn die Ausbildung von Mineralfasern ist Teil der »Erd- und Gesteinswerdung« und die ist schließlich ubiquitär. Eine »Nullbelastung« ist daher kein realistisches Ziel.



»Die Ausbildung von Mineralfasern ist Teil der Erd- und Gesteinswerdung und die ist schließlich ubiquitär«, sagt Andreas Pfeiler.

Vermeidbare Emissionen minimieren

Entscheidend ist daher eine differenzierte Betrachtung: Gefährdung entsteht durch Exposition, Konzentration und spezifische Eigenschaften einzelner Stoffe. Pauschale Verbote ignorieren diese Unterschiede und können zu unverhältnismäßigen Maßnahmen führen, ohne den Gesundheitsschutz effektiv zu verbessern. Ein zielführender Ansatz liegt vielmehr in der Minimierung vermeidbarer Emissionen, der Regulierung riskanter Anwendungen sowie in klaren, realistischen Grenzwerten und transparenter Information. Ergänzend sind Innovationen gefragt, um problematische Anwendungen zu ersetzen und Expositionen weiter zu reduzieren.

Angst und Panik

Der Ruf nach vollständigen Verboten mag politisch eingängig sein, greift aber zu kurz. In einer Welt mit geogener Hintergrundbelastung braucht es pragmatische, wissenschaftlich fundierte Lösungen und die richtige Einordnung der Herausforderungen anstatt symbolischer Maximalforderungen und das Schüren von Angst und Panik. Die Rückkehr zur sachlichen Diskussion wäre dringend geboten, auch wenn sich damit oftmals weniger Schlagzeilen erzielen lassen. ■

Fotos: FV Steine-Keramik/Lukas Lorenz,

ENQUETE

CHANCE BAU



5.

November 2026, ab 13:00 Uhr
Palais Eschenbach
Eschenbachgasse 11
1010 Wien

Workshops, exklusive Studienpräsentation, politische Debatte, eAward-Premiere und 30 Jahre REPORT Verlag

https://event.report.at

ab 13:00 Uhr
Die Workshops

ab 15:30 Uhr
Die Enquete

ab 18:00 Uhr
Die Party





Auf Einladung von Chefredakteur Bernd Affenzeller (r.) und Christoph Pell-Weber von EFESO Management Consultants (l.) diskutierten Wolfgang Litzlbauer (Umdasch Group), Hubert Wetschnig (Habau Group), Robert Schmid (Schmid Industrieholding), Harald Gindl (Swietelsky) und Stefan Graf (Leyrer + Graf) über die strategische Ausrichtung der Baubranche.

Wachstum braucht mehr als neue Märkte

Energieinfrastruktur, Rechenzentren und neue Technologien verändern die strategische Landkarte der Bauwirtschaft. Beim ersten Executive Circle des Bau & Immobilien Report in Zusammenarbeit mit EFESO Management Consultants diskutierten fünf führende Unternehmensvertreter über Diversifizierung, die Grenzen der eigenen Kompetenz und das Geschäft von morgen. Einigkeit herrschte über den Veränderungsdruck. Wie weit sich Unternehmen vom Kerngeschäft entfernen sollten, blieb eine offene Frage.

TEXT | Bernd Affenzeller

Wie finden Bauunternehmen neue Wachstumsfelder, ohne ihre Stärken aus den Augen zu verlieren? Beim ersten Executive Circle von *Bau & Immobilien Report* und EFESO diskutierten darüber unter der Moderation von Chefredakteur Bernd Affenzeller Harald Gindl, CFO von Swietelsky, Stefan Graf, CEO von Leyrer + Graf, Wolfgang Litzlbauer, Vorstandsvorsitzender der Umdasch Group, Robert Schmid, Eigentümer der Schmid Industrieholding, und Hubert Wetschnig, CEO der Habau Group.

Den Ausgangspunkt lieferte Christoph Pell-Weber von EFESO mit einem Vergleich europäischer Baukonzerne und ihrer Geschäftsfelder. Seine These: Vertikal integrierte Unternehmen weisen höhere Nettomargen auf. Er schränkte allerdings ein, dass die beobachtete Korrelation keine Kausalität beweise. Hinter der Diversifizierung stehen unterschiedliche Motive: wiederkehrende Erträge, der Zugang zu neuen Kunden und Kompetenzen sowie die Verschiebung der Nachfrage. Energieinfrastruktur, Rechenzentren und die Erneuerung bestehender Infrastruktur eröffnen Chancen, während der Hochbau unter Druck steht.

Viele Märkte und ein lokales Geschäft

Für Robert Schmid ist die breite Aufstellung zunächst eine Frage der Risikostreuung. »Es ist richtig, in vielen Ländern mit vielen Geschäften zu sein«, beschreibt er den Ansatz der Industrieholding. Schwache Märkte lassen sich durch stärkere ausgleichen. Deutschland und Österreich seien derzeit besonders zäh. Innerhalb Europas entwickeln sich andere Märkte deutlich dynamischer. Internationalität verbessert aus seiner Sicht die Chancen, ohne jedes einzelne Geschäft von den regionalen Konjunkturzyklen abzukoppeln.

Hubert Wetschnig stellt sich gegen die pauschal negative Einschätzung Deutschlands aus der Perspektive eines Infrastrukturunternehmens. »Deutschland

Foto: Report Verlag/Milena Krobath

ist im Infrastrukturgeschäft viel, viel besser.« Für die Habau Group ist der Markt ein wichtiger Ertragsträger. Gleichzeitig bleibt die Verankerung vor Ort entscheidend: »Geschäfte werden lokal gemacht.« Lokale Beziehungen seien entscheidend, die Unterschiede bis hin zu Dialekt und Autokennzeichen spürbar.

Auch Swietelsky versteht sich als europäischer Player mit regionaler Umsetzung. Harald Gindl setzt dabei auf die Verbindung vorhandener Fähigkeiten und das Aufbrechen interner Silos. »In keinem Markt wartet man auf uns«, hält er fest. Im Verdrängungswettbewerb bestehe, wer etwas könne, das andere nicht können, oder vorhandene Leistungen besser verknüpfe. Interdisziplinäre Projekte mit vielen Aufgaben aus einer Hand seien deshalb ein zentraler Ansatz. Seine Formel dafür lautet: »global denken, aber regional arbeiten«.

Bei der Umdasch Group geht Wolfgang Litzlbauer einen Schritt weiter. Doka entwickle sich von einem international exportierenden Unternehmen zu einer global aufgestellten Organisation. Statt ein österreichisches Standardprogramm weltweit anzubieten, entstehen regionale Portfolios und Produktionsstrukturen.

DIE DISKUSSIONSRUNDE (alphabetisch)

- **Harald Gindl,** CFO Swietelsky
- **Stefan Graf,** CEO Leyrer + Graf
- **Wolfgang Litzlbauer**, Vorstandsvorsitzender Umdasch Group
- **Robert Schmid,** Eigentümer Schmid Industrieholding
- **Hubert Wetschnig,** CEO Habau Group

»In Asien gewinnen Sie damit keinen Blumentopf, weil es sich keiner leisten kann«, sagt er über das klassische, im Premiumsegment verankerte Angebot. Entscheidend sei, in den Wachstumsmärkten mit passenden Produkten und eigenen Kompetenzen präsent zu sein.

Stefan Graf sieht trotz der unterschiedlichen Unternehmensgrößen gemeinsame Grundfragen. Diversifikation könne entlang der Wertschöpfungskette, über Regionen oder über die Kundenstruktur erfolgen. Als überwiegend nationales Unternehmen spüre Leyrer + Graf den Druck des österreichischen Marktes unmittelbar; auch Deutschland gehöre zum Tätigkeitsfeld. Innovation bedeute dabei häufig, vorhandene Fähigkeiten neu zusammenzubringen: »Innovation ist in der heutigen Zeit eine Kombination aus Bestehendem, aus der man die richtigen Lösungen finden muss.«

> Ich würde sagen, neun von zehn Versuchen einer vertikalen Integration gehen in die Hose.« Robert Schmid

Wie weit reicht die eigene Kompetenz

Gerade bei der vertikalen Integration wurde die Diskussion kontrovers. Die Aussicht auf zusätzliche Wertschöpfung überzeugt Robert Schmid allein noch nicht. »Man glaubt immer, man macht es besser als der Lieferant«, beschreibt er eine verbreitete Versuchung. Seine Erfahrung sei häufig das Gegenteil: »Aber man macht es weder besser noch billiger.«









»Die klassische Baufirma ist zu einem Logistik- und Prozessexperten geworden. Und das ist ausgereizt bis aufs Letzte, mit einer einzigen Ausnahme: Im Bereich der Digitalisierung«, ist Stefan Graf, Leyrer + Graf, überzeugt

»Vor vier Jahren war das Verhältnis Hochbau/Tiefbau 50/50. Heute stehen wir bei 25/75«, sagt Hubert Wetschnig, Habau Group.

Partnerschaften mit spezialisierten Lieferanten könnten deshalb sinnvoller sein als der Versuch, deren Leistungen selbst zu übernehmen. Wer tiefer in die Wertschöpfung einsteige, müsse das ernsthaft betreiben und dürfe es nicht als Nebenprojekt behandeln. Bei neuen Technologien zieht Schmid die Grenze anders. In Robotik und KI seien viele Unternehmen noch Anfänger; dort könne man mit Investitionen, Entwicklungsgeschwindigkeit und guten Leuten auf vergleichbarer Ausgangsbasis antreten.

Litzlbauer teilt die Vorsicht gegenüber Experimenten ohne klaren eigenen Vorteil. »Diversifikation machen wir nicht zum Selbstzweck.« Umdasch habe mit weit vom Kern entfernten Ideen bereits Lehrgeld bezahlt. Der bevorzugte Weg führe deshalb aus vorhandenen Stärken schrittweise in benachbarte Felder. Für neue Technologiethemen komme eher der Kauf eines spezialisierten Unternehmens infrage, dessen Geschäft anschließend skaliert werde. Voraussetzung bleibe die Antwort auf die Frage, was Umdasch dort besonders gut könne.

Wetschnig verbindet Erweiterung mit dem Erhalt der Ausführungskompetenz. »Wir wollen Lehrlinge haben, wir wollen bauen.« Die Habau Group wolle die handwerklichen Fähigkeiten und die eigene Wertschöpfung behalten. Wer Leistungen zunehmend nur noch zukaufe und organisiere, riskiere, die Kompetenz zur Beurteilung der tatsächlichen Qualität zu verlieren. Für ihn gehört zur Strategie deshalb auch, Arbeits- und Gerätestunden zu beherrschen und die Poliere entsprechend zu fordern. Gindl mahnt zudem, die Renditen internationaler Konzerne genau zu lesen. Hohe Konzernerträge seien nicht automatisch hohe Erträge aus Bauleistungen. Bei den französischen Unternehmen verweist er insbesondere auf Konzessionen und Energie als Ergebnistreiber. Die Zusammensetzung des Portfolios beeinflusst die Kennzahlen wesentlich; aus der Konzernrendite lässt sich die operative Leistung einer Baufirma nicht direkt ableiten.

> Das jährliche Nachschärfen der Strategie ist unbedingt erforderlich, die Schönwetterkapitäne haben ausgedient.« Harald Gindl

Pell-Weber nimmt die Einwände auf, hält aber an der Prüfung benachbarter Geschäftsfelder fest. »Ich glaube aber, dass man gewisse Trends noch bewusster reflektieren könnte.« Als Beispiel nennt er den fragmentierten Markt der technischen Gebäudeausrüstung. Auch Facility Management könne durch wiederkehrende Erträge interessant sein. Das Konzessionsmodell französischer und spanischer Konzerne sei dagegen historisch gewachsen und an entsprechende öffentlich-private Modelle gebunden. Wetschnig erinnert an die langen Entwicklungswege: »In dieses Geschäftsfeld kann man nicht von heute auf morgen einsteigen.«

Die Infrastruktur verschiebt die Gewichte

Wie stark sich das Geschäft bereits verändert hat, zeigt die Habau Group. Nach Wetschnigs Angaben lag das Verhältnis von Hoch- zu Tiefbau vor vier Jah-

Fotos: Report Verlag/Milena Krobath

KNAUF





»Natürlich soll man sich nicht zu weit von seinen Kerngeschäftsfeldern entfernen. Auf der anderen Seite gibt es schon Trends, die prognostizierbar sind und auf die man frühzeitig setzen kann«, ist Christoph Pell-Weber, EFESO, überzeugt.

ren bei etwa 50 zu 50. Heute entfielen über 75 Prozent auf Infrastruktur und 25 Prozent auf Hochbau. »Das gesamte Wachstum kam aus dem Infrastrukturgeschäft.« Leitungs- und Pipelinebau bilden dabei die Grundlage für neue Anwendungen: dieselben Kompetenzen im Streckenbau, andere Netze und Auftraggeber. Datenleitungen und der Transport von Strom aus dem Norden Deutschlands nach Süden schaffen Nachfrage. Hinzu kommen Umspannwerke und Rechenzentren.

Die regionalen Unterschiede bleiben dabei wesentlich. Litzlbauer verweist auf Chipfabriken und Rechenzentren in den USA, die weitere Investitionen in Stromversorgung, Kühlung und Infrastruktur nach sich ziehen. Auch der Entwicklungsbedarf in Asien eröffne langfristige Möglichkeiten. »Das ist alles ein Bauboom. Es wird nur woanders sein.« Für international aufgestellte Unternehmen stellt sich damit nicht allein die Frage nach dem richtigen Geschäftsfeld, sondern ebenso nach dessen geografischem Schwerpunkt.

»Es hat auch Ideen gegeben, ganz weit weg vom Kerngeschäft zu gehen. Da haben wir Lehrgeld bezahlt. Heute setzen wir auf Innovationen nahe am Kerngeschäft«, erklärt Wolfgang Litzlbauer, Umdasch Group.

Der Mehrwert beginnt vor der Baustelle

Stefan Graflenkt den Blick von neuen Märkten auf das Geschäftsmodell selbst. Die klassische Baufirma habe sich zum »Logistik- und Prozessexperten« entwickelt. Zusätzliche Potenziale lägen im Informationsfluss, in der Verknüpfung von Disziplinen und in einer vertieften Integration. Die starke Spezialisierung der Branche schaffe Professionalität, aber auch zahlreiche Übergaben. »Schnittstellenreduktion ist gleich Komplexitätsreduktion.« Wer diese Schnittstellen besser beherrsche, könne Kundenbedürfnisse und die eigenen Abläufe wirksamer zusammenbringen. Gindl sieht auch innerhalb des bestehenden Baugeschäfts noch erhebliches Potenzial für Industrialisierung. Die verbreitete Vorstellung, jedes Projekt sei ein Unikat, greife zu kurz. »Es ist nicht alles ein Unikat.« Wandstärken und Fenstergrößen rechtfertigten nicht, sämtliche Abläufe neu zu erfinden. Die Herausforderung sei, Führungskräfte zu finden, die komplexe Kundenanforderungen bearbeiten und gleichzeitig die Organisation effizienter machen.

Wetschnig setzt ebenfalls auf Produktivität, Digitalisierung und serielles



Spielerisch einfach.

Build on us.





»Mein Sohn hat mit KI über Nacht die Lösung für ein Problem gefunden, an dem wir zwei Jahre lang gearbeitet haben«, bricht Robert Schmid, Schmid Industrieholding, eine Lanze für die Jugend.

»Es herrscht überall ein Verdrängungswettbewerb. Bestehen kann nur, wer etwas kann, das andere nicht können, oder wenn man verschiedene Bereiche verknüpfen kann«, sagt Harald Gindl, Swietelsky.

Bauen. Für den Einsatz von KI sei die Qualität der Daten entscheidend. Die Habau Group beschäftige sich damit, die Abläufe zu verbessern und Kontrollmechanismen weiterzuentwickeln. Der Kostendruck im Hochbau erhöhe zudem die Bedeutung serieller Lösungen. Seine Erwartung: »Wir werden mit weniger Personal auf den Baustellen bauen, mit mehr Vorfertigung.«

Neue Technik braucht eine offene Organisation

Wie sehr Innovation an der Unternehmenskultur hängt, verdeutlicht Schmid mit einer Episode aus der eigenen Familie. IT und Marketing hätten zwei Jahre und 150.000 Euro in ein System zur Fassadenvisualisierung investiert. Sein Sohn habe nach einem Gespräch über KI über Nacht eine funktionierende Anwendung gezeigt. Für Schmid steckt darin eine zentrale Führungsfrage: Wie viel Raum bekommen jüngere Menschen mit anderen Zugängen? »Diese Leute muss man finden, das ist das irrsinnig Schwierige.« Gleichzeitig gingen erfahrene Kräfte aus der großen Wachstumsphase des Unternehmens in Pension. Gindl warnt davor, neue Ideen schon bei der ersten Begegnung abzulehnen. Innovation müsse nicht sofort fehlerfrei funktionieren. »Die Frage ist: Erkenne ich das Potenzial, und stelle ich mich lösungsoffen hin?« Robotik sei für Swietelsky ein Thema, an dem intensiv gearbeitet werde, auch wenn vieles noch experimentellen Charakter habe. Wiederkehrende Tätigkeiten auf der Baustelle würden mittelfristig automatisiert werden müssen. Qualifizierung mache auch als Arbeitgeber attraktiv.

> Früher lag der Strategiehorizont bei fünf bis sieben Jahren. Das ist heute ganz anders. Wir setzen uns jedes Jahr intensiv mit der Strategie auseinander, weil sich die Welt so stark ändert.« Stefan Graf

Strategie unter ständigem Vorbehalt

Die Dynamik verändert auch die Führung. Graf beschreibt einen Abschied von den früher üblichen langen Planungshorizonten. Leyrer + Graf beschäftige sich jährlich intensiv mit der Strategie und prüfe sie dazwischen praktisch quartalsweise. »Neu sind nur die Kombination und die Ausprägung dieser Themen«, sagt er über Schwerpunkte wie Effizienzsteigerung und Kundenmanagement. Digitalisierung und KI veränderten Geschwindigkeit und Umsetzung.

Schmid setzt einen zusätzlichen Maßstab: Bauunternehmen sollten künf-







Nach dem offiziellen Ende der Diskussion wurde noch intensiv weiterdiskutiert, während nebenan die Video-Interviews aufgezeichnet wurden.

Fotos: Report Verlag/Milena Krobath

Video

zum Executive Circle des
Bau & Immobilien Report



In gemütlicher Runde wurde intensiv über die mögliche Zukunft der österreichischen Bauwirtschaft diskutiert.

tig auch zu Ressourcenexperten werden. Weniger Materialverbrauch bei gleicher Gebäude- und Wohnqualität sowie die Wiederverwendung seien für ihn zentrale Aufgaben. Eine einseitige Orientierung am CO_2-Fußabdruck könne aus seiner Sicht

> In zehn Jahren wird das Geschäft ein ganz anderes sein. Wir werden mit weniger Personal auf den Baustellen bauen, mit mehr Vorfertigung. Es wird ein anderes Produkt zu liefern sein.« Hubert Wetschnig

mit Recyclingzielen kollidieren. Graf verweist auf den Hebel der vorgelagerten Planung und darauf, dass die ökologische Transformation auch wirtschaftlich tragfähig und finanzierbar sein müsse.

Unterschiedliche Meinungen

Die Runde zeichnete kein einheitliches Zukunftsmodell. Neue Geschäftsfelder müssen zu den eigenen Fähigkeiten passen, zugleich verändern Technologie und Kundenanforderungen das bestehende Geschäft. Pell-Weber lenkte den Blick abschließend auch auf Mischkonzerne, die neue Felder im Bau erschließen. Unternehmen müssen deshalb nicht nur den nächsten Wachstumsmarkt finden, sondern ihren eigenen Vorteil darin bestimmen.



AUSTROTHERM

Echte Handschlagqualität – gibt's die noch?

Bei uns schon. Qualität aus Österreich, die über Generationen hält, Service, der überzeugt, und Menschen, die zuhören. Wir stehen für ehrliche Partnerschaft, gelebte Lösungskompetenz und nachhaltiges Denken. **Mit Handschlagqualität.**

Hier erfahren Sie alles über unsere Werte.



CCS

Was Österreich von anderen Ländern lernen kann

Österreich will die geologische Speicherung von Kohlendioxid ermöglichen. In Norwegen läuft bereits eine vollständige CCS-Kette für ein Zementwerk, Dänemark hat gerade einen kommerziellen Speicher eröffnet. Projekte in Australien und den USA zeigen aber auch, was schiefgehen kann.

TEXT | Bernd Affenzeller

Die Bundesregierung hat im September 2026 einen Entwurf vorgelegt, der das Verbot der geologischen CO_2-Speicherung Carbon Capture and Storage CCS aufheben und erstmals einen Rechtsrahmen für Speicherstätten schaffen soll. Beschlossenes Recht ist er noch nicht, die Begutachtung läuft bis 30. Oktober. Kein unwichtiges Datum also für die österreichische Bauwirtschaft und speziell die Zement- und Betonindustrie.

Bei der Herstellung von Zementklinker und Kalk entsteht CO_2 auch durch die chemische Umwandlung des Rohstoffs. Energieeinsparung und andere Brennstoffe beseitigen diese Prozessemissionen nicht vollständig. CCS kann solche Restmengen abtrennen und dauerhaft in geeigneten geologischen Formationen speichern. Zwischen Abscheidung am Werk und dauerhafter Speicherung liegen allerdings Transport, Verdichtung, Genehmigungen, Verträge und jahrzehntelange Überwachung. Die internationale Praxis zeigt, was an dieser Kette bereits funktioniert – und wo ihre Grenzen liegen.

Norwegen: Arbeitsteilung

Das Zementwerk Brevik von Heidelberg Materials scheidet CO_2 ab, ein Schiff von Northern Lights bringt es an die norwegische Küste, eine Leitung führt es 2.600 Meter tief unter den Meeresboden. Im August 2025 wurde erstmals CO_2 injiziert. Heidelberg Materials beziffert die im gesamten Anlaufjahr 2025 abgeschiedene und an den Speicherpartner übergebene Menge in seinem 2026 veröffentlichten Geschäftsbericht auf 58.408 Tonnen. Die geplante jährliche Abscheideleistung liegt bei rund 400.000 Tonnen. Diese beiden Zahlen widersprechen sich nicht: Die erste bezeichnet die tatsächlich gemeldete Menge im Inbetriebnahmejahr, die zweite eine Zielkapazität für den laufenden Betrieb. Ob und wann das Werk sie dauerhaft erreicht, ist offen.

Der Pioniercharakter liegt auch in der Arbeitsteilung. Der Zementhersteller muss den Speicher nicht selbst betreiben; Northern Lights bietet Transport und Speicherung als Dienstleistung an. Damit entsteht ein möglicher Weg für Industrieunternehmen ohne geeignete Lagerstätte am eigenen Standort. Gleichzeitig wird jeder Ausfall in der Kette relevant: Wohin mit dem abgeschiedenen CO_2, wenn Schiffe ausfallen, ein Terminal voll ist oder die Injektion pausiert? Die Internationale Energieagentur (IEA) beschreibt solche Abhängigkeiten zwischen Abscheidung, Transport und Speicherung als eines der wesentlichen Vertrags- und Finanzierungsrisiken von CCS-Projekten.

Dänemark: Eine Frage der Finanzierung

Auch Dänemark setzt auf einen gemeinsam nutzbaren Speicher. Am 18. September 2026 wurde Greensand Future im ausgeförderten Ölfeld Nini West eröffnet. Greensand plant, in der ersten kommerziellen Phase jährlich bis zu 400.000 Tonnen CO_2 zu speichern. Bei voller Kapazität besteht das Potenzial, jährlich bis zu 4–8 Millionen Tonnen CO_2 zu speichern. Zu Beginn wird das CO_2 überwiegend aus dänischen Biomethananlagen bezogen. Dadurch kann die vollständige CCS-Wertschöpfungskette mit unmittelbar verfügbaren CO_2-Mengen aufgebaut

Fotos: iStock, Heidelberg Materials Dag Jenssen



Im Sommer 2025 hat Heidelberg Materials in Brevik die weltweit erste Anlage zur CO_2-Abscheidung und -Speicherung (CCS) im industriellen Maßstab in der Zementindustrie eröffnet.

und betrieben werden, während Abscheidungsprojekte in der Industrie weiterentwickelt und skaliert werden. Nach der Abscheidung wird das CO_2 verflüssigt, per Lkw zu einem speziellen CO_2-Terminal im Hafen von Esbjerg transportiert, an Bord der Carbon Destroyer 1 – dem ersten speziell für den CO_2-Transport gebauten Schiff der EU – verschifft und in das Nini-West-Reservoir injiziert. Die EU hat das Projekt mit 41 Millionen Euro aus dem Innovationsfonds gefördert.

Gerade in Dänemark ist außerdem sichtbar, wie schwierig die Finanzierung der gesamten Kette bleibt. In einer anderen dänischen CCS-Ausschreibung zogen nach Angaben der IEA rund 80 Prozent der ursprünglich interessierten Unternehmen ihre Angebote zurück, weil sich Risiken zwischen Abscheidung, Transport und Speicherung nicht ausreichend beherrschen ließen.

Australien: Der Untergrund bestimmt die Menge

Das australische Gorgon-Projekt führt vor Augen, wie groß der Abstand zwischen Ziel und Betrieb sein kann. Die zuständige Behörde in Western Australia nennt eine geplante Injektion von 3,3 bis vier Millionen Tonnen CO_2 jährlich in eine Formation mehr als zwei Kilometer unter Barrow Island. Eingespeichert wird seit 2019. Eine Auswertung des Institute for Energy Economics and Financial Analysis beziffert die Menge für das australische Finanzjahr 2024/25 auf 1,33 Millionen Tonnen. Eine geschätzte Speicherkapazität im Gestein garantiert noch nicht,





Beim Projekt Greensand wird das CO_2 vom dänischen Esbjerg zum Offshore-Speicherstandort an Bord der Carbon Destroyer 1 transportiert – dem ersten speziell für den CO_2-Transport gebauten Schiff der EU.

Internationale Projekte

Norwegen – Projekt Brevik	Seit 2025 wird CO_2 aus einem Zementwerk abgeschieden, per Schiff transportiert und unter dem Meeresboden gespeichert. Im Anlaufjahr wurden 58.408 Tonnen abgeschieden und übergeben; die geplante jährliche Kapazität liegt bei 400.000 Tonnen.
Dänemark – Projekt Greensand	Der kommerzielle Offshore-Speicher wurde am 18. September 2026 eröffnet. Über acht Jahre sollen insgesamt rund 2,4 Millionen Tonnen abgeschieden werden. Bei einem anderen dänischen Projekt zogen 80 Prozent der Bieter wegen »nicht beherrschbarer Risiken« zurück.
USA – Projekt Decatur	Die Umweltbehörde EPA stellte fest, dass Flüssigkeit aus einem Speicherbohrloch in eine nicht genehmigte geologische Zone gelangte, und verpflichtete den Betreiber zu zusätzlichen Maßnahmen.
Australien – Projekt Gorgon	Ein großes Speicherprojekt blieb deutlich hinter den vorgesehenen Mengen zurück. Von den anvisierten 3,3 bis vier Millionen Tonnen CO_2 werden aufgrund der Geologie und technischer Probleme nur knapp ein Drittel bis die Hälfte erreicht.

dass sich die geplante Menge Jahr für Jahr injizieren lässt. Durchlässigkeit, Druckentwicklung, Bohrungen und die Bewirtschaftung der Lagerstätte entscheiden über die reale Leistung. Wer eine Abscheideanlage dimensioniert oder langfristige Lieferverträge schließt, braucht deshalb einen belastbaren Plan für den Fall geringerer Injektionsraten.

USA: Ein Speicherproblem kann im Bohrloch beginnen

In Decatur im US-Bundesstaat Illinois zeigte sich eine andere Schwachstelle. Die Umweltbehörde EPA stellte bei einem Speicherprojekt des Unternehmens ADM Verstöße gegen die Genehmigung fest: Eingeleitete Flüssigkeit war in eine nicht genehmigte tiefe geologische Zone gelangt, und vorgeschriebene Überwachungspflichten waren nicht eingehalten worden. Die Behörde verpflichtete ADM 2025 zu Korrekturmaßnahmen. Nach ihrer Feststellung war die öffentliche Gesundheit durch den Vorfall nicht gefährdet. Das CO_2 trat nach den Behördenangaben nicht an der Erdoberfläche aus.

Lehren für Österreich

Der österreichische Gesetzesentwurf enthält bereits Antworten auf einige dieser Fragen. Er sieht für genehmigte Speicherstätten zusammen eine bundesweite jährliche Obergrenze von drei Millionen Tonnen bis Ende 2029 und sieben Millionen Tonnen von 2030 bis Ende 2034 vor. Diese Werte sind gesetzliche Höchstgrenzen im Entwurf, weder eine Schätzung tatsächlich nutzbarer Lagerstätten noch eine Prognose gespeicherter Mengen. Der Entwurf verlangt unter anderem eine geologische Prüfung, Vorgaben für Injektionsdruck und Überwachung sowie finanzielle Sicherheiten. Berichte über Überprüfungen sollen veröffentlicht werden.

Besonders folgenreich ist die Zeit nach der letzten Injektion. Nach dem Entwurf bleibt zunächst der Betreiber für Überwachung und Abhilfe verantwortlich. Unter Voraussetzungen könnte die Verantwortung später auf den Bund übergehen; grundsätzlich ist dafür eine Frist von mindestens 20 Jahren nach Schließung vorgesehen. Zuvor muss der Betreiber einen finanziellen Beitrag leisten, der mindestens die vorhersehbaren Überwachungskosten für weitere 30 Jahre deckt. Ob diese Vorkehrungen für sehr langfristige Risiken angemessen sind, wird eine der zentralen Fragen der Begutachtung sein.

Die Erfahrungen anderer Länder liefern dafür keine einfache Ja-oder-Nein-Antwort. Norwegen belegt, dass CCS bei der Zementherstellung praktisch umgesetzt werden kann. Dänemark zeigt den Beginn eines europäischen Speichermarkts, dessen Dauerbetrieb sich noch beweisen muss. Australien mahnt zur Vorsicht bei Kapazitätsversprechen; Illinois zeigt den Wert unabhängiger Kontrolle. Die IEA hält fest, dass es für die Haftung und Überwachung nach der Schließung bisher nur begrenzte Praxiserfahrung gibt. Für Österreich entscheidet sich der Nutzen von CCS daher nicht mit der Aufhebung des Verbots allein. Entscheidend wird sein, welche Emissionen tatsächlich vermieden statt gespeichert werden können, welche Mengen eine konkrete Lagerstätte nachweislich aufnimmt und wer für Risiken und Kosten über die Betriebszeit hinaus einsteht. ■

Foto: ineos energy

BAU!MASSIV!



BAU MINERALISCH.

DU HAST ES IN DER HAND, WERTE FÜR GENERATIONEN ZU SCHAFFEN. MIT MINERALISCHEN BAUSTOFFEN BAUEN WIR HEUTE DIE ZUKUNFT VON MORGEN. BAU!MASSIV!



Frisches Geld

Regulatorische Hürden bremsen die Vergabe klassischer Bankkredite aus. Der Kapitalmarkt gewinnt als Finanzierungsquelle für Bauträger und Projektentwickler an Bedeutung. Wie Unternehmen zu Investitionskapital kommen und welche alternativen Finanzierungsmodelle es gibt.

TEXT | Angela Heissenberger

Das Jahr 2026 markiert einen vorläufigen Tiefpunkt der Baukrise: Das reale Bauvolumen sinkt seit 2021 von 58,7 Milliarden Euro auf voraussichtlich 51,7 Milliarden Euro. Ob 2026 auch zu einem Wendejahr für die österreichische Bauwirtschaft wird, hängt maßgeblich davon ab, ob neue Wohnbauprojekte umgesetzt werden können. »Für 2026/2027 erwarten wir eine Übergangsphase, in der Liquidität und Strukturierung zum kritischen Erfolgsfaktor werden«, sagt Gerhard Veichtlbauer, Leiter Corporate Finance der Infina Credit Broker GmbH.

Eine breite Erholung ist vorerst nicht in Sicht: Das Bauvolumen dürfte laut der aktuellen Bauprognose von EY-Parthenon bis 2028 nur geringfügig auf 52 Milliarden Euro steigen. Vor allem der Wohnbau kämpft mit erheblichen Herausforderungen. »Bauprojekte scheitern derzeit nicht an mangelnder Nachfrage, sondern an der wirtschaftlichen Umsetzbarkeit. Sie werden oft deshalb nicht gebaut, weil Kosten, Finanzierung und erwartbare Erlöse nicht zusammenpassen«, erklärt Ralf Seidenspinner, Senior Manager für Transactions & Corporate Finance bei EY-Parthenon. Viele Bauherr*innen und Investor*innen verschieben Projekte. Förderprogramme sorgten nur vorübergehend für Impulse bei Sanierungen.

Die Vereinigung Österreichischer Projektentwickler (VÖPE) forderte bei ihrer Herbstkonferenz im September 2026 einfachere Rahmenbedingungen für Bau und Sanierung. Aus Sicht der Interessenvertretung verzögern hohe Baukosten, schwierige Finanzierungsbedingungen und langwierige Genehmigungsverfahren wichtige Immobilienprojekte. »Wir müssen wieder mehr bauen«, betonte VÖPE-Vizepräsident und allora-Geschäftsführer Peter Ulm. »Finanzierung, Regulatorik und Genehmigungen dürfen nicht länger zu Bremsklötzen für notwendige Investitionen werden.«

Wenig Spielraum

Tatsächlich verteuern seit 1. Jänner 2025 die neuen EU-Eigenkapitalvorgaben von Basel IV die Kreditvergabe für Bauträger und Projektentwickler spürbar. Banken müssen für Immobilienkredite deutlich mehr Eigenkapital hinterlegen und geben dies über Risikoaufschläge und Zinsen an die Kreditnehmer weiter. Strengere Bonitätsprüfungen erschweren zudem den klassischen Kreditzugang für Projektentwickler.

Zusätzlich sorgt die stufenweise Einführung eines sektoralen Systemrisikopuffers für eine weitere Verschärfung bei der Finanzierung von Bauvorhaben. Auf Empfehlung des Finanzmarktstabilitätsgremiums wurden per 1. Juli 2026 die Kapitalanforderungen für gewerbliche Immobilienfinanzierungen auf 2,0 Prozent angehoben, ab Juli 2027 gilt eine Quo-



Gerhard Veichtlbauer, Infina: »Spürbare Bremsklötze für Unternehmen.«

Fotos: iStock, Infina.

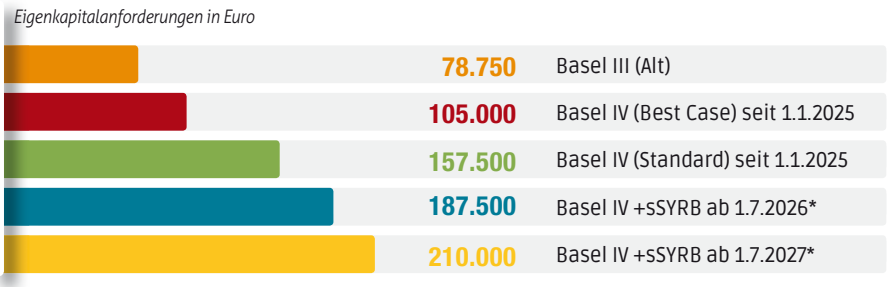
te von 3,5 Prozent. Dass gemeinnützige Bauvereinigungen von der Pufferregelung ausgenommen sind, sorgt für Unmut unter den gewerblichen Bauträgern.

»Der sektorale Systemrisikopuffer verpflichtet Banken im Immobiliensektor zu mehr Kernkapital. Das verteuert in weiterer Folge Kredite und entzieht Bauträgern – selbst bei guten Projekten – die Liquidität«, gibt Infina-Finanzexperte Veichtlbauer zu bedenken. »Das Ergebnis sind weniger finanzierbare Projekte, spätere Baustarts, höhere Endpreise und noch mehr Druck für Wohnungssuchende.« Eine risikoorientierte Regulierung findet er sinnvoll und notwendig, »aber sie muss marktgerecht gestaltet sein, um Investitionen im Neubau nicht zu stark einzuschränken«. Die Bankberater*innen könnten immer weniger selbst entscheiden, stattdessen würden automatisierte und standardisierte Risikomodelle die Bewertung übernehmen. Zudem müssen Unternehmen immer mehr Eigenmittel für eine Finanzierung einbringen – Kapital, das letztlich für Investitionen und Wachstum fehlt.

Der Baubranche bleibt durch die strengen Vorgaben kaum wirtschaftlicher Spielraum. »Bei Bestandsprojekten ist in aller Regel jeglicher Deckungsbeitrag verloren gegangen«, sagt Gerfried Karner, geschäftsführender Gesellschaf-

Entwicklung Eigenkapitalforderungen für Banken

Beispiel Bauträgerkredit 1 Mio. Euro: Anstieg von 78.750 € auf 210.000 €.



*sSYRB = sektoraler systemischer Risikopuffer (sectoral system risk buffer), geplantes Einführungsdatum;Best Case: Nur bei > 50 % oder 25 % Eigenkapital (vom fertiggestelltem Wert des Objekts) des Bauträgers. Quelle: Infina

Bezahlte Anzeige

Die 1. Adresse für geförderte Sanierungen.

Das vielfältige Angebot für leistbares und nachhaltiges Wohnen in Wien bietet dir Informationen zu geförderten Sanierungen und zu vielen weiteren Wohnfragen. Außerdem erhältst du Beratung und Unterstützung bei Anträgen sowie bei deinen Anliegen rund ums Wohnen.

Jetzt informieren auf:

wien.gv.at/wohnen

Stadt Wien

ter der Kreditaustria (B-I-S Beratung-Information-Service GmbH). »Bei Neuprojekten haben die aktuellen Rahmenbedingungen eine Erhöhung der Vorverwertungsquote, der Eigenkapitalanforderungen und der Sicherheitsquoten zur Folge.« Auch für die bauausführenden Firmen gelten hohe Anforderungen. Karner hält die regulatorischen Hürden für zu hoch: »Aktuell hat dies zur Folge, dass Entwickler nur mehr sehr selektiv neue Projekte platzieren können.«



Gerfried Karner, Kreditaustria: »Wenig Spielraum für Projektgewinne.«

Kapital von der Crowd

Angesichts der schwierigen Bedingungen blicken die Unternehmen auf der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten zunehmend über den Tellerrand. Neben klassischen Bankkrediten können Mezzanin-Kapital, Nachrangdarlehen oder Private-Debt-Fonds eine sinnvolle Ergänzung sein. Auch Crowdfinanzierung erfreut sich steigender Beliebtheit. Die Vabene Holding hat bereits mehrere Projekte über die Crowdinvesting-Plattform Rockets abgewickelt. »Wir suchen nicht den schnellsten Gewinn, sondern den nachhaltigsten Wert«, sagt Vabene-Geschäftsführer Benjamin Tanil.

Crowd-Plattformen bieten zudem die Möglichkeit, neue Zielgruppen anzusprechen. Investments in Immobilienprojekte versprechen Renditen von bis zu zwölf Prozent, freilich bei deutlich höherem Risiko. Die Investor*innen stellen das Kapital über ein Nachrangdarlehen zur Verfügung. Beteiligungen sind schon mit kleinen Beträgen, von 250 Euro aufwärts, möglich. Ein Mitspracherecht bei Unternehmensentscheidungen gibt es jedoch nicht. Das Unternehmen verpflichtet sich im Gegenzug zur Auszahlung eines Basis- sowie eines Bonus-Zinssatzes, wenn sich das Business besonders gut entwickelt. Die Laufzeit beträgt drei bis zehn Jahre. Da das eingesammelte Kapital eigenkapitalähnlichen Charakter hat, verbessert sich auch die Bonität.

Die Falkensteiner Michaeler Tourism Group nutzt Crowdinvesting als strategisches Wachstumsinstrument. Seit 2017 wurden auf diese Weise rund 122 Millionen Euro realisiert – »das mit Abstand erfolgreichste Crowdinvest-Projekt in Europa«, ist FMTG-Chef Otmar Michaeler überzeugt. Im Juni 2022 gründete das Unternehmen eigens dafür die digitale Plattform FMTG Invest. Geplant sind bis 2030 auch Investitionen in die IT-Infrastruktur und KI-gestützte Data-Management-Lösungen. Auch die Bindung zu den Anleger*innen wächst: 69 Prozent entscheiden sich für eine Rendite in Form von Urlaubsgutscheinen, freut sich Michaeler: »Wir gewinnen nicht nur Kapitalgeber, sondern auch Gäste.«

Alternative Finanzierungsmodelle

Finanzierungsform	Einordnung & Struktur	Eignung im Bauwesen	Vor- & Nachteile
Immobilien-Anleihen (Corporate Bonds)	► **Kapitalmarkt (Fremdkapital):** Öffentliche oder privat platzierte Schuldverschreibungen.	Größere Bauträger und Projektentwickler mit signifikantem Volumen (> 10–15 Mio. €).	+ Hohe Flexibilität bei der Gestaltung (z. B. endfällige Tilgung). – Aufwendige Prospektpflicht und Marktfolgekosten.
Mezzanin-Kapital	► **Mischform (Nachrangdarlehen/Stille Beteiligung):** Rechtlich Fremdkapital, wirtschaftlich oft als Eigenkapital gewertet.	Schließen der Finanzierungslücke zwischen echtem Eigenkapital und erstrangigem Fremdkapital.	+ Erhöht die Bonität bei Restbankfinanzierungen. – Höhere Verzinsung (Risikoaufschlag) als klassische Kredite.
Crowdinvesting & Crowdlending	► **Digitaler Kapitalmarkt:** Schwarmfinanzierung über spezialisierte Online-Plattformen.	Ergänzungsfinanzierung für Wohnbauprojekte oder Sanierungen im KMU-Bereich.	+ Hoher Marketingeffekt, geregelt durch das österreichische Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG). – Volumenbegrenzungen pro Projekt.
Schuldscheindarlehen & Debt Fonds	► **Privater Kapitalmarkt:** Kredite von institutionellen Investoren (Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices).	Großvolumige Infrastruktur- und langfristige Gewerbebauprojekte.	+ Diskrete Abwicklung ohne Börsennotierung – Strengere Anforderungen an die institutionelle Rating-Qualität.
Bauherrenmodelle	► **Steuerlich optimierte Beteiligung:** Privatinvestor*innen beteiligen sich direkt an der Schaffung von Wohnraum.	Sanierung von Altbauten (z. B. Gründerzeithäuser) oder geförderter Neubau im urbanen Raum.	+ Hohe Platzierungsquote durch steuerliche Anreize für Anleger (Sofortabschreibung). – Zweckgebunden (Mietwohnbau).

Als Ergänzung oder statt einem klassischen Bankkredit gibt es weitere Finanzierungsmöglichkeiten. Ein Vergleich lohnt sich: Die Lösung sollte auf das jeweilige Projekt passend abgestimmt werden.

Foto: Kreditaustria

»Saniert wird nichts, gebaut auch nicht«

Hans Jörg Ulreich, Geschäftsführer der Ulreich Bauträger GmbH und Berufsgruppensprecher des Fachverbands Immobilien- und Vermögenstreuhänder, kritisiert ungleiche Finanzierungsbedingungen für gewerblichen bzw. gemeinnützigen Wohnbau.



Foto: Ulreich Bauträger GmbH

Die Bauleistung in Österreich geht spürbar zurück. Liegt das am erschwerten Zugang zu Kapital?

Hans Jörg Ulreich: Es ist de facto unmöglich, Finanzierungen für dringend benötigte Mietwohnungen zu bekommen. Diese sind mittlerweile als hochriskant eingestuft und müssen binnen 25 Jahren refinanziert werden, was nur mit deutlich über 50 Prozent Eigenkapital möglich ist. Fast unerreichbar wird die Refinanzierung bei einer durchgreifenden Bestandssanierung etwa von Altbauten, weil diese viel teurer sind als Neubauten, aber durch den Richtwertzins oft bis zur Hälfte der Marktmiete gedeckelt sind. Der schwere Zugang zu Kapital ist aber nur das Symptom, dem die Blindheit und Unvernunft der Politik zugrunde liegt.

Hans Jörg Ulreich fordert mehr Fairness für die Unternehmen.

Wie können die Rahmenbedingungen für gewerbliche Bauträger verbessert werden?

Ulreich: Durch Fairness! Fairness gegenüber der heimischen Wirtschaft. Finanzierungsbedingungen für den gewerblichen Wohnbau müssen jenen für gemeinnützigen Wohnbau gleichgestellt werden. Wir brauchen ein Mietrecht, das sanierten Altbau gegenüber Neubau nicht benachteiligt, entweder durch ein Bonus-Malus System oder einen Klimaschutzbeitrag, sowie natürlich Deregulierung bei überbordenden und kostenintensiven Bauvorschriften. Es kann nicht sein, dass gemeinnützige Bauvereinigungen ständig bevorzugt Sonderzuckerl bekommen, wie bei den Finanzierungsmaßnahmen.

Wie wirkt sich der sektorale Systemrisikopuffer auf den Markt aus?

Ulreich: Saniert wird gar nichts, gebaut auch nicht – und das in allen Segmenten. Der Systemrisikopuffer verteuert und verunmöglicht nicht nur das Bauen und Sanieren, sondern verhindert auch, dass wir den österreichischen Wohnungsmarkt in eine klimafitte und nachhaltige Zukunft führen. Denn eine grundlegende Sanierung eines Altbaus schafft auch neuen Wohnraum. Deutschland hat bereits das Stoppschild aufgestellt und senkt den Systemrisikopuffer ab Jänner 2027 auf null. In Österreich fehlt einfach der faire Interessenausgleich. Die GBV ist nicht betroffen, daher gibt es offensichtlich keinen Handlungsbedarf.





Kollege Roboter

Robotische Assistenzsysteme halten Einzug auf Baustellen und in Werkshallen. Die Maschinen übernehmen körperlich schwere, monotone und höchst präzise Arbeiten. Der Einsatz lohnt sich auch für KMU.

TEXT | Angela Heissenberger

Walter hebt einen Ziegel auf, feuchtet ihn an, trägt Klebeschaum auf und setzt ihn exakt auf die begonnene Wand, er dreht sich um und nimmt den nächsten Ziegel. Sein Kollege steht daneben – er überwacht und steuert ihn. Denn auf der Baustelle Kladno Living bei Prag, wo Porr fünf Gebäude mit 371 Wohnungen errichtet, hat ein Bauroboter das Mauern übernommen.

WLTR, intern »Walter« genannt, wiegt 2,5 Tonnen und kann Ziegel mit einem Gewicht von bis zu 52 Kilogramm verarbeiten. Der Mauerwerksroboter soll laut Angaben der Hersteller – ein Joint-Venture von Wienerberger mit dem tschechischen Start-up KM Robotics – zehn Quadratmeter pro Stunde schaffen. Auf einer realen Baustelle sind jedoch parallel weitere Tätigkeiten wie etwa das Wegräumen der Paletten, Zuschneiden einzelner Ziegel, Setzen der Wandanker und Verbindungsklammern oder das Vorbereiten der Wandöffnungen erforderlich, die den Arbeitsfluss verzögern. Im aktuellen Porr-Einsatz sind es daher 7,5 Quadratmeter pro Stunde – eine Produktivität, die mit jener eines erfahrenen Maurers vergleichbar ist.

Auch wenn die Maschine also nicht unbedingt schneller arbeitet als ein Mensch, hat sie doch wesentliche Vorteile: Neben der körperlichen Entlastung bringen Bauroboter mehr Effizienz und Präzision, indem die Ziegel anhand des digitalen Plans millimetergenau an ihre Position gebracht werden. Die Maurer werden jedoch nicht bloß zu Zuschauern. Ihre Aufgaben verschieben sich vom anstrengenden Heben und Setzen der Steine hin zur Bedienung der Maschine, zu vorbereitenden und logistischen Tätigkeiten sowie zur Qualitätskontrolle. »Bauen ist und bleibt ein People Business«, betont Porr-CEO Karl-Heinz Strauss. »Unser Ziel ist es nicht, Menschen zu ersetzen, sondern

Fotos: PORR_Jan Hrdy, SICK_ConBotics, IONO FlexCo



Der »Workmate« von IONO wird derzeit unter realen industriellen Bedingungen getestet.

unseren Mitarbeitenden Werkzeuge an die Hand zu geben, die ihnen die besonders schweren Arbeiten erleichtern.«

Aufgrund der räumlichen Anforderungen – »Walter« benötigt eine ausreichend große Bewegungsfläche mit rund fünf Metern Platz bis zur entstehenden Wand – eignet sich der Roboter nicht für jede Baustelle. Standardisierte Projekte wie Industriehallen, Bürogebäude, Hotels oder Krankenhäuser bieten sich besser an als ein Wohngebäude mit kleinen, engen Räumen. Sogar die Ziegel sind eigens für die Maschine adaptiert: Wienerberger entwickelte für WLTR eine Robot-Ready-Serie mit speziellen Nuten und Greifstrukturen. Zudem wird empfohlen, schon bei der Planung die Wandlängen auf die Ziegeldimensionen abzustimmen, um Zuschnitte zu vermeiden. »Das Potenzial der Automatisierung im Bauwesen wächst. Daher verbessern wir die Technologie von WLTR kontinuierlich«, sagt Meysam Taghavi, verantwortlich für Vorfertigung & Robotik bei Wienerberger.

Hand in Hand

»Die Baustelle der Zukunft ist digital, sicher und wesentlich produktiver«, ist auch Robert Hauser, CEO von Doka überzeugt. Der Schalungsspezialist setzt für Arbeiten im Deckenbereich den DokaXbot Lift, einen semi-autonomen Roboter, ein. Die Maschine erledigt die Montage von Schalungselementen über Kopf schneller und sicherer. Vom Boden aus gesteuert, positioniert der Roboter die Teile mittels Echtzeit-Sensorik an die exakte Stelle bis zu einer Höhe von 5,7 Metern. Durch die zunehmende Automatisierung körperlich anstrengender Aufgaben können Arbeitsabläufe gestrafft und Bauzeitpläne beschleunigt werden. Der Einsatz von Robotern wird jedoch immer mehr auch zur Personalfrage: In Zeiten des Fachkräftemangels braucht es maschinelle Unterstützung, um mit einer kleineren Zahl qualifizierter Mitarbeiter*innen eine gleichbleibend hochwertige Bauleistung erzielen zu können.

Beeindruckend sind die Ergebnisse der Roboter allemal. Der fischer BauBot fixierte sogar einen Guinness-Weltrekord: Innerhalb von 24 Stunden setzte der Bauroboter entsprechend dem digitalen Bauplan insgesamt 3.717 Bohrlöcher in Wände, Decken und Böden. Beim Bau der neuen Züblin-Zentrale in Frankfurt am Main wurden mehr als 16.000 Bohrlöcher millimetergenau in die Deckenflächen eingebracht. Auch im Koralmtunnel kam die Technologie beim Bohren von präzisen Löchern für Handläufe und Wasserleitungen bereits zum Einsatz. Der Roboter arbeitet schneller und genauer als jeder Mensch.

Entwickelt wurde der Bauroboter vom Wiener Scale-up Baubot in enger Partnerschaft mit KUKA, dem Spezialisten für Industrieroboter. Simone Opocensky, CCO der Baubot GmbH, leitete viele Jahre internationale Bauprojekte und weiß, wo auf Baustellen Verbesserungsbedarf besteht: »Unser Ziel ist es, die Baustellen mit automatisierten Lösungen auf ein neues Level hinsichtlich Präzision, Kosten- und Energieeffizienz zu heben und gleichzeitig Menschen körperlich zu entlasten.«

Der BauBot zeigt anschaulich, wohin sich die Bauwirtschaft entwickelt: Mensch und Maschine arbeiten Hand in Hand. Während der Roboter monotone, körperlich schwere oder präzise Arbeiten übernimmt, können sich Fachkräfte auf anspruchsvolle Tätigkeiten konzentrieren. In der Bauindustrie sind Roboter längst etablierte Kollegen – sie stellen Bauprodukte her, drucken 3D-Beton, montieren Elemente, oder prüfen die Qualität von Baustoffen. Mithilfe künstlicher Intelligenz wachsen die Anwendungen: Smarte Sensoren bewegen die Maschinen auf



Der Malerroboter von Conbotics verbraucht 20 % weniger Material.



Bei First Class Holz hat ein Roboterarm das Ölen und Polieren übernommen – mit höchster Präzision und Sorgfalt.



Der DokaXbot-Lift montiert Schalungselemente über Kopf schneller und sicherer.

Basis von BIM-Daten über die Baustelle. Denkbar sind weitere Einsatzgebiete, etwa das Ausschneiden von Fenster- und Türöffnungen. Die Herausforderung liegt dabei in der stetigen Veränderung der Arbeitsumgebung, denn im Unterschied zu einer Produktionsanlage in einer Fabrik bleibt die Konstellation nicht weitgehend statisch.

Kleine Stückzahlen

Auch Handwerksbetriebe wissen Robotik inzwischen zu schätzen. Beim Lohnsburger Wellnessliegen-Hersteller First Class war früher eine Fachkraft mehrere Stunden mit Lackierarbeiten beschäftigt. Heute überzieht ein Roboterarm in Sekundenschnelle die Lamellen mit Öl – sorgfältiger und rascher, als es ein Mensch jemals könnte. Auch in der Tischlerei Lidauer in Scharnstein ist ein Roboter am Werk. Das Unternehmen fertigt hochwertige Teakholzdecks für Luxusboote. Höchste Genauigkeit ist hier erforderlich: Das aufwendige Verkleben und Versiegeln der Fugen zwischen den Planken erledigt ein Cobot.

Der Einsatz rechnet sich auch für mittelständische Betriebe, zumal manche Modelle für einzelne Projekte angemietet werden können. Der Malerroboter von ConBotics, ein autonomer Leichtbauroboter für den Innenausbau, übernimmt beispielsweise die Beschichtung großer Flächen – der Hersteller verspricht doppelt so schnelles Auftragen der Farbe bei 20 Prozent weniger Materialverbrauch.

Adaptive Robotik bringt nochmals einen spürbaren Innovationsschub. Unternehmen haben dadurch die Möglichkeit, rasch auf die Volatilität des Marktes reagieren zu können. Kleine Losgrößen und wechselnde Produktvarianten stellen nämlich insbesondere KMU, darunter viele Handwerksbetriebe oder spezialisierte Zulieferer, vor große Probleme. Während sich klassische Industrieroboter durch ihre starre Logik eher für die Großserienproduktion eignen, folgen die Anforderungen in kleineren Unternehmen meist dem Prinzip »High Mix – Low Volume«: kleine Stückzahlen mit unterschiedlichem Design und oftmals geringem zeitlichem Vorlauf. Eine neue Generation von kollaborativen Robotern, die einfach zu bedienen und leicht zu programmieren sind, macht das Thema Robotik auch wirtschaftlich zunehmend interessant.

> Eine neue Generation von Robotern, die leicht zu programmieren sind, wird auch für KMU zunehmend interessant.

Zero Defect Manufacturing – die fehlerlose Produktion – ist ohnehin das Gebot der Stunde. Der gesamte Fertigungsprozess wird dabei mit Sensorik, Kameras und KI-Algorithmen überwacht. Schon während der Bearbeitung werden Abweichungen erkannt und die Einstellungen korrigiert. Die Herausforderungen liegen derzeit noch in der Umsetzung: Heterogene Maschinen und schwierige IT/OT-Schnittstellen bremsen die Skalierung. Arbeiten Roboter nicht in abgeschlossenen Käfigen, sondern Seite an Seite mit Menschen, muss zudem die Sicherheit durchgängig gewährleistet sein.

Beginn einer neuen Ära

In Verbindung mit künstlicher Intelligenz eröffnen sich weitere Optionen, die bereits in Forschungseinrichtungen wie dem AIT Large-Scale Robotics Lab getestet werden. Wird dem Roboter auf digitalem Weg eine Tätigkeit vorgezeigt, etwa das Polieren eines Werkstücks oder das Schweißen einer Metallkonstruktion, »lernt« die Maschine über Sensoren mit und führt den Vorgang anschließend selbst aus – sogar bei nicht identischen Bauteilen oder Materialien. In einer völlig

Fotos: First Class, Doka, Fischer



Der fischer »BauBot« setzte innerhalb von 24 Stunden 3.717 Bohrlöcher und fixierte damit einen Weltrekord.

arbeitsteiligen Kollaboration markieren die Mitarbeiter*innen dann nur noch mit einem digitalen Stift jene Flächen, die bearbeitet werden sollen. Der Roboter erstellt selbstständig einen Bearbeitungsplan und führt die Arbeiten präzise und effizient aus.

Während traditionelle KI in der digitalen Welt verankert bleibt, also Daten analysiert und Prozesse automatisiert, geht Physical AI weit darüber hinaus: Sie integriert Sensorik, Aktorik, kognitive Modelle und maschinelles Lernen in Roboter oder Fahrzeuge. Werden sie in einer realen Umgebung autonom handlungsfähig, könnte dies eine neue Ära intelligenter Maschinen einläuten.

In gar nicht so ferner Zukunft sind Roboter, die eigenständig Bauteile erkennen, greifen und bearbeiten, auch in anderen Anwendungsbereichen denkbar. Diese smarten Assistenten könnten durchaus menschenähnlich aussehen – die Entwicklung humanoider Roboter geht durch Vision-Language-Action-Modelle sprunghaft voran. Das Linzer Technologieunternehmen IONO Robotics, Österreichs einziger Hersteller humanoider Roboter, testet derzeit gemeinsam mit der SAG Group seinen Roboter »Workmate« unter realen industriellen Bedingungen. »Humanoide Robotik wird sich nicht im Labor entscheiden, sondern in der Produktion«, erklärt Ümit Bas, Gründer und CEO von IONO Robotics. Die Erkenntnisse aus dem Praxistest bilden die Grundlage für weitere industrielle Use Cases.

Auch das oberösterreichische Unternehmen Fill Maschinenbau versucht, einen humanoiden Roboter – den »AEON« von Hexagon Robotics aus Zürich – in den Fertigungsprozess zu integrieren. Im Fokus stehen Aufgaben wie Maschinenbeschickung, Inspektion und unterstützende Tätigkeiten entlang der Produktionslinien, wo der Roboter Seite an Seite mit den Fachkräften arbeitet. BMW setzt AEON bereits am Standort Leipzig in der Hochvoltbatteriemontage ein. Noch ist der Mehrwert in realen Arbeitsumgebungen überschaubar – aber das könnte sich durch die Erkenntnisse aus den Praxistests bald ändern.

SYNTHESA® GRUPPE



80 JAHRE SYNTHESAGRUPPE 1946 - 2026

IM EINSATZ FÜR MEHR EFFIZIENZ.

Erlebe die Power von Caparol.
Mit langlebigen und wirksamen Dämmsystemen für zukunftssichere Gebäude.

www.synthesa.at/caparol

THE POWER OF SURFACE.

CAPAROL



Mehr bauen alleine reicht nicht

Mit dem Bautensprecher der SPÖ, Paul Stich, hat der Bau & Immobilien Report über seine Ansätze zur Ankurbelung der Bauwirtschaft gesprochen, über effiziente Wege zu günstigem Kapital, die Wohnbau- und andere Förderungen und das heikle Thema Mietrecht. Spoiler: Ein Bonus-Malus-System für Vermieter kann er sich vorstellen.

TEXT | Bernd Affenzeller

Paul Stich ist Jahrgang 1998 und damit aktuell der jüngste Nationalratsabgeordnete der SPÖ. Nach der überraschenden Ernennung von Elke Hanel-Torsch zur Wiener Wohnbaustadträtin übernahm er im April 2026 von ihr die Funktion des Wohnbau- und Bautensprechers. Stich kommt aus Wien-Floridsdorf und ist leidenschaftlicher Rapid-Fan. Seinen Zivildienst leistete er beim SOS-Kinderdorf, danach arbeitete er unter anderem als Museumsmitarbeiter im Karl-Marx-Hof und absolvierte ein Bachelorstudium für das Lehramt Deutsch und Geschichte. Von 2020 bis 2025 war er Vorsitzender der Sozialistischen Jugend Österreich, seit 2024 sitzt er im Nationalrat. Der *Bau & Immobilien Report* hat Paul Stich im SPÖ-Parlamentsklub besucht, um mit ihm über die prekäre Lage der Bauwirtschaft und seine Lösungsansätze zu sprechen.

Auch wenn Stich die Funktion des Bautensprechers noch nicht lange bekleidet, ist er sehr gut in die Materie eingearbeitet. Sein Fokus liegt klar auf dem Thema Wohnbau, naturgemäß sieht er sich eher als Anwalt der Mieter:innen. Die schwierige Lage vieler Unternehmen aus der Branche ist ihm aber bewusst und nimmt er sehr ernst. Sorgen bereiten ihm die niedrigen Genehmigungszahlen. Die durch die Nullzinspolitik geprägten Boomjahre seien aber kein Normalzustand gewesen. Neue Bautätigkeit müsse mehr leisten als zusätzliche Aufträge. »Es geht nicht nur darum, mehr zu bauen, sondern auch um die Frage, wie und was gebaut wird«, sagt Stich und meint damit vor allem den sozialen und gemeinnützigen Wohnbau.

Billiges Geld und zweckgebundene Mittel

Als zentrale Hebel nennt Stich langfristig günstige Finanzierung, die Entwicklung geeigneter Flächen und öffentliche Investitionen. Er unterstützt Überlegungen, nachhaltige Investitionen von den europäischen Fiskalregeln auszunehmen. Wer heute nicht in langfristig leistbare Wohnungen investiere, werde auch in zehn oder zwanzig Jahren Probleme haben. Eine Wiederbelebung der Wohnbauinvestitionsbank sieht er skeptisch. Heute gebe es effizientere Wege zu günstigem Kapital, etwa über die Europäische Investitionsbank. Zugleich nimmt er die österreichischen Geschäftsbanken in die Pflicht. »Wenn sie an einer starken heimischen Wirtschaft interessiert seien, sollten sie auch langfristig leistbare Kredite ermöglichen«, sagt Stich. Klar ist seine Haltung zur Zweckbindung der Wohnbauförderung. Es sei nicht nachvollziehbar, warum Gelder für Wohnbauförderung nicht für Wohnbau verwendet würden. Die Wiedereinführung sei im Regierungsprogramm verankert, die notwendigen Regelungen sieht er im nächsten Finanzausgleich. Dass sich die Länder gegen Einschränkungen ihrer finanziellen Spielräume wehren könnten, ist ihm bewusst. Es brauche Überzeugungsarbeit über Parteigrenzen hinweg. Wohnbaugelder dürften nicht zum Stopfen kurzfristiger Finanzlöcher dienen. Auch eine Baustrategie nach dem Vorbild der Industriestrategie unterstützt Stich. Eine konkrete Ausgestaltung ist aber noch offen.

Sanierung braucht verbindliche Ziele

Bei der Sanierung setzt Stich neben Förderungen stärker auf Vorgaben. Er spricht sich für verbindliche Ziele aus, bis wann Gebäude dekarbonisiert sein müssen. Das solle Eigentümern Planungssi-

Foto: Ahmetović Asja



Eine Wiederbelebung der Wohnbauinvestitionsbank sieht Paul Stich skeptisch. »Heute gibt es effizientere Wege zu günstigem Kapital, etwa über die Europäische Investitionsbank.« Er nimmt aber auch die österreichischen Geschäftsbanken in die Pflicht.

cherheit geben und Investitionen auslösen. Wer sich die Umstellung nicht leisten könne, brauche finanzielle Unterstützung. Denkbar seien auch degressive Förderungen: Je früher eine Maßnahme umgesetzt wird, desto höher fällt die Unterstützung aus. Den Unmut über das plötzliche Ende einer Förderschiene für thermische Sanierung im Februar dieses Jahres kann er verstehen. Er verweist aber auf die neuen Mittel und die getrennten Fördertöpfe für die thermische Sanierung und den Heizungstausch im Doppelbudget 2027/28.

Zuschläge sind verhandelbar

Das Mietrecht gilt der SPÖ bekanntlich als heilige Kuh, eine Lokerung als No-Go. Gilt das auch nach erfolgter Sanierung, die in der Regel die Vermieter*innen zahlen, während die Mieter*innen davon profitieren? »Ich bin dagegen, dass wir Hitzeschutz, Dekarbonisierung, Effizienz, Klimaneutralität und leistbare Mieten gegeneinander ausspielen«, sagt Stich. Für begrenzte Anpassungen zeigt er sich dennoch offen. Im regulierten Bereich könne es bei Sanierungen bestimmte Zuschläge geben. Positiv hebt Stich die Sanierungsaktivitäten der Gemeinnützigen hervor. Den Einwurf, dass private Vermieter:innen nicht gemeinnützig arbeiten können, sondern gewinnorientiert denken müssen, kontert er: »Eigentum bringt auch Pflichten mit sich.« Ein Bonus-Malus-System mit Anreizen für Sanierende und Nachteilen für jene, die nicht handeln, sei aber vorstellbar.

> Ein Bonus-Malus-System mit Anreizen für Sanierende und Nachteilen für jene, die nicht handeln, ist vorstellbar.

Regulieren und tatsächlich bauen

Den Einwand, Mietbegrenzungen könnten Neubauinvestitionen bremsen, weist Stich mit Blick auf den regulierten Bestand und die Gemeinnützigen zurück. Dort sieht er andere Ursachen für die Probleme, vor allem hohe Grundstückskosten. Deshalb sollten Kommunen Flächen leichter mobilisieren und selbst Projekte entwickeln können. Stich nennt das Bodenbeschaffungsgesetz und die Wiener Widmungskategorie für geförderten Wohnbau als Ansätze. Der Zugang müsse aber aus zwei Teilen bestehen: Regulierung und tatsächliche öffentliche beziehungsweise gemeinnützige Bautätigkeit. Mit Regulierung allein lasse sich noch kein leistbarer Wohnraum schaffen.

Stich bezweifelt, dass mehr Angebot automatisch niedrigere Mieten bringt. Entscheidend sei der Anteil leistbarer Wohnungen. Die derzeitigen Fertigstellungszahlen machen ihm angesichts des Stadtwachstums dennoch Sorgen. »Wien darf nicht Berlin werden«, warnt er vor einem angespannten Wohnungsmarkt und politischem Vertrauensverlust. Auch das Wiener Modell müsse weiterentwickelt werden, etwa beim Umgang mit Kurzzeitvermietung und Leerstand. Wohnraum solle zum Wohnen dienen, nicht zur Spekulation.

Einfacher bauen ohne Qualitätsverlust

Bei Genehmigungsverfahren unterstützt Stich Vereinfachungen und eine Abwicklung aus einer Hand. Er räumt ein, selbst kein Experte für Baugenehmigungen zu sein, hält das Weiterreichen zwischen verschiedenen Stellen aber für wenig sinnvoll.

Zur Debatte um den Gebäudetyp E fällt seine Antwort zurückhaltender aus. Überschießende Regulierung müsse überprüft werden. Niedrige Baukosten dürften aber nicht durch schlechte Wohnqualität erkauft werden. Mehr Potenzial sieht er in modularen Bausystemen, die aktuell auch von Unternehmen wie Strabag, Porr oder Leyrer + Graf entwickelt werden. Diese könnten Wohnungen günstiger machen und gleichzeitig Qualität sichern.

Als nächste Schwerpunkte seiner politischen Tätigkeit nennt er ein sozial verträgliches Dekarbonisierungspaket und ausreichend Neubau im leistbaren Segment. Was angesichts knapper Budgets und unterschiedlicher Ideologien in der Dreierkoalition umgesetzt werden kann, wird die Zukunft zeigen.

Wir wollen keine bestehenden Systeme ersetzen



Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report sprechen Robert Grüneis, Vorstand der Wien 3420 aspern Development, und der Planungsleiter Peter Hinterkörner über den eigens für die Seestadt entwickelten Gebäudestandard aspern klimafit. Sie erklären, was ihn von anderen Standards unterscheidet, welche Ziele sie damit verfolgen und warum er keine Konkurrenz zu bestehenden Systemen sein soll.

TEXT | Bernd Affenzeller

Von Anfang an wurden für die Gebäude der Seestadt ambitionierte Klimaschutzanforderungen ausgeschrieben. Wenn Sie einen Blick über den österreichischen Tellerrand werfen: Wo steht die Seestadt im internationalen Vergleich?

Robert Grüneis: Die Seestadt ist nach wie vor eines der größten und innovativsten Stadtentwicklungsprojekte Europas und wir sehen täglich, dass sie als Vorreiterin nachhaltiger Stadtentwicklung erlebt wird. Wir betrachten nachhaltiges Bauen dabei nicht isoliert, sondern als Teil einer umfassenden Strategie: Kompakte, gemischt genutzte Quartiere, eine hervorragende öffentliche Verkehrsanbindung, kurze Wege und großzügige Grün- und Freiräume greifen ineinander. Zugleich ist die Seestadt ein Living Lab der Smart City Wien, in dem neue Lösungen unter realen Bedingungen entwickelt und erprobt werden. Die Kombination macht die Seestadt zu einem einzigartigen Referenzbeispiel und liefert Impulse für andere wachsende Städte weltweit.

Peter Hinterkörner: Seit 2011 werden alle Gebäude in der Seestadt nach den Standards des Total Quality Building (kurz TQB) der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (ÖGNB) geprüft. Dieser Anspruch wurde mit dem eigenen Gebäudestandard aspern klimafit weiterentwickelt, den wir in der Konzeption mit internationalen Ansätzen wie etwa dem Schweizer Konzept der 2000-Watt-Gesellschaft abgeglichen haben. Entscheidend war für uns, ambitionierte Klimaziele zu formulieren, deren Umsetzung schon ab den ersten Planungsphasen nachverfolgt werden kann.

Mit aspern klimafit haben Sie einen eigenen Gebäudestandard entwickelt. Was war die Idee dahinter, was der unmittelbare Anlass?

Hinterkörner: Der fachliche Ausgangspunkt war Ende 2018: »Was heißt Klimaneutralität konkret für ein Stadtquartier und was müssen wir dafür bereits in der Planung vorgeben?« Das führte zu einem fachlichen Austausch mit den Akteuren des Forschungsprojekts »Zukunftsquartiere«. In der gemeinsamen Arbeit mit einem interdisziplinären Expert:innenteam stand im Mittelpunkt die Frage: »Wie hoch können die gebäude- und mobilitätsbezogenen CO_2-Emissionen sein, damit eine hier lebende Person in der Lage ist, ein klimaneutrales Leben zu führen?« Die Antwort darauf spiegelt unser Verständnis eines klimaverträglichen Quartiers wider und wurde auf zunächst sechs Kriterien heruntergebrochen. Die erste Fassung kam im »Quartier Seeterrassen« zum Einsatz. Auf Basis vertiefender Untersuchungen und der Anwendungserfahrungen haben wir den Standard 2024 zu aspern klimafit 2.0 weiterentwickelt: insbesondere mit quantitativen Vorgaben für die CO_2-Emissionen der Errichtung und dem neuen Kriterium Zirkularität.

Grüneis: Als Entwicklungsgesellschaft tragen wir Verantwortung dafür, dass die Seestadt nicht nur städtebaulich, sondern auch in ihrer Klima- und Energieperformance langfristig zukunftsfähig bleibt. Zentrales Thema dabei war, aus dem Anspruch eines klimaverträglichen Quartiers eine verlässliche Grundlage für konkrete Projekte zu machen. Der Standard gibt Bauherrschaften und Pla-

Foto: Luiza Puiu



Mit dem Standard aspern klimafit geben Vorstand Robert Grüneis und Planungsleiter Peter Hinterkörner Bauherrschaften und Planungsteams Orientierung und machen die Ziele früh verbindlich und überprüfbar.

nungsteams Orientierung und macht die Ziele früh verbindlich und überprüfbar. Auch in Hinblick auf die EU-Taxonomie und ESG ist das ein enormer Vorteil.

Worin unterscheidet sich aspern klimafit von anderen Gebäude- und Nachhaltigkeitsstandards?

Hinterkörner: aspern klimafit möchte keine bestehenden Systeme ersetzen. In der Seestadt werden Gebäude weiterhin nach dem Total Quality Building-Standard bewertet. aspern klimafit ergänzt diesen Qualitätsanspruch um einen klaren Fokus auf den Klimapfad und auf jene Stellschrauben, die Planungsteams und Bauherrschaften tatsächlich beeinflussen können.

Was sind die wichtigsten Säulen, auf denen aspern klimafit ruht?

Hinterkörner: Im Kern folgen wir drei Achsen der CO_2-Reduktion: Suffizienz, Effizienz und erneuerbare Energie. Daraus haben wir sieben miteinander verzahnte Qualitätskriterien entwickelt: effizienter Energieeinsatz, erneuerbare Energieversorgung, Energieflexibilität und Netzdienlichkeit, klimawandelresilienter thermischer Komfort, CO_2-reduzierte Gebäudeerrichtung bzw. Mobilität sowie Zirkularität. Das ist bewusst kein einzelner Technikstandard. Ein Gebäude soll wenig Energie benötigen, erneuerbare Energie bestmöglich nutzen, mit einem zunehmend volatilen Energiesystem umgehen können und auch bei höheren Temperaturen gut nutzbar bleiben. Gleichzeitig müssen wir die Emissionen der Baustoffe und die Wege des Alltags mitdenken – und Gebäude so planen, dass sie länger genutzt, angepasst und später leichter rückgebaut werden können.

Welche konkreten Erfahrungen und Learnings haben Sie mit aspern klimafit bereits gemacht?

Grüneis: Nach einigen Jahren Planungsarbeit mit aspern klimafit können wir erste Erfahrungen teilen. Derzeit sind rund ein Dutzend Hochbauprojekte nach aspern klimafit in Planung, eines bereits im Bau. Die meisten davon noch nach Version 1.0, einige bereits nach 2.0. Wir sehen: Der Standard ist anspruchsvoll, aber handhabbar.

Hinterkörner: Unser bisher wichtigstes Learning ist: Anforderungen müssen früh erklärt und mit einfach benutzbaren Werkzeugen begleitet werden. Im ersten Architekturwettbewerb im Frühjahr 2024 erfüllten drei von elf Einreichungen die PV-Ertragskriterien. Nachdem wir die Anforderungen und Umsetzung in Auslobungstexten, Kolloquien und Webinaren intensiver erläutert hatten, waren es im Frühjahr 2025 bereits 21 von 23 Einreichungen. Das zeigt, dass klare Kommunikation und frühe Rückmeldung viel bewirken.

Die Anforderungen an den Stromertrag durch PV-Anlagen empfanden generell alle Bauträger:innen und Fachplaner:innen als sehr herausfordernd. Aus dem kritisch-konstruktiven Austausch entstand aspern klimafit 2.1: Seit heuer lässt sich ein Teil des geforderten PV-Ertrags durch klar definierte Kompensationsmaßnahmen reduzieren, ohne die ursprünglichen Ziele von aspern klimafit zu kompromittieren.

> Das bisher wichtigste Learning: Anforderungen müssen früh erklärt und mit einfach benutzbaren Werkzeugen begleitet werden.

Als siebtes und letztes Kriterium wurde die Zirkularität ergänzt. Eine aktuelle Studie der TU Wien über das Kreislaufwirtschaftspotenzial der Bauwirtschaft kommt zu dem Schluss, dass neben den regulatorischen Rahmenbedingungen vor allem Mut und Innovationsbereitschaft der Auftraggeber wichtige Hebel für echten Kreislauf sind. Wenn Sie aus der Vogelperspektive auf die Seestadt blicken: Sind die Auftraggeber in der Seestadt schon so weit?

Grüneis: Der Befund der TU Wien unterstreicht, dass Regeln allein nicht genügen: Auftraggeber:innen müssen bereit sein, Innovation zu ermöglichen und Planungs- und Beschaffungsprozesse auf Kreislauffähigkeit auszurichten. In der Seestadt haben wir mit dem Kriterium Zirkularität einen verbindlichen Rahmen geschaffen. Ich würde sagen: Die Bereitschaft wächst, die Praxis muss sich weiter bewähren.

Hinterkörner: Einen wichtigen Aspekt kreislauffähigen Bauens haben wir in unseren Qualitätsanforderungen schon seit Langem festgeschrieben: Ein Gebäude so zu planen und zu bauen, dass es sich laufend an veränderte Nutzungsformen anpassen kann, ohne massiv umgebaut zu werden.



Viel verwertet, noch wenig im Kreis

Eine von Strabag beauftragte Studie der TU Wien zeigt, wo Österreichs Bauwirtschaft Materialkreisläufe besser schließen könnte. Große Potenziale liegen im Bodenaushub, in der Wiederverwendung tragender Bauteile und im längeren Erhalt von Bauwerken. Die Wirtschaftlichkeit hängt allerdings von Planung, Nachweisen und der Betrachtung des gesamten Lebenszyklus ab.

TEXT | Bernd Affenzeller

Betonabbruch wird zu Tragschichtmaterial, ausgebauter Asphalt wandert zurück in die Mischanlage: Recycling ist in der Bauwirtschaft längst etabliert. Doch eine hohe Verwertungsquote allein sagt wenig darüber aus, wie gut ein Materialkreislauf tatsächlich geschlossen ist. Entscheidend ist, welche Qualität erhalten bleibt und welche Primärrohstoffe das aufbereitete Material ersetzen kann. Genau hier setzt die Potenzialstudie »Kreislaufwirtschaft im Bauwesen« an, die die TU Wien unter wissenschaftlicher Leitung von Iva Kovacic und Helmut Rechberger im Auftrag von Strabag erstellt hat.

Der größte Abfallstrom

Besonders deutlich wird die Lücke zwischen Möglichkeit und Praxis beim Bodenaushub. Für 2024 weist die Studie rund 38 Millionen Tonnen aus. Davon wurden 21,4 Prozent stofflich verwertet und 59,6 Prozent deponiert. Die verbleibende Differenz erklärt sich unter anderem durch Lagerveränderungen und Verschiebungen zwischen Abfallkategorien; sie ist kein eigener Entsorgungsweg. Laut einer in der Studie zitierten Einschätzung des Verbands Österreichischer Entsorgungsbetriebe wären rund 90 Prozent grundsätzlich wiederverwertbar. Das ist ein technisches Potenzial, keine wirtschaftlich abgesicherte Zielquote.

Denn Aufbereitung und Transport müssen sich rechnen. Material aus heterogenen Böden kann aufwendig zu behandeln sein, und in abgelegenen Regionen erschweren die Transportkosten eine Nutzung. Auch der geringe Materialwert und rechtliche Rahmenbedingungen wirken als Hemmnisse. Selbst der verwertete Aushub ersetzt nur selten hochwertige Baustoffe: 2024 gingen rund 83 Prozent der stofflich verwerteten Menge in Untergrundverfüllungen. Neue Verwertungswege und praxistaugliche Qualitätskriterien könnten hier einen Unterschied machen.

Technik braucht Nachfrage

Strabag-CEO Stefan Kratochwill sieht im Wandel eine Geschäftschance. »Ein innovatives Unternehmen kann mit neuen Geschäftsmodellen Geld verdienen«, sagt er im Gespräch mit dem *Bau & Immobilien Report*. Strabag könne mit eigener Materialproduktion und Rückbaukompetenz große Teile des Kreislaufs abdecken. Als Beispiel nennt er Asphaltmischanlagen, mit denen nach seiner Aussage Recyclinganteile von bis zu 95 Prozent möglich seien.

Die dafür notwendige Anlagentechnik erfordert allerdings Investitionen. Damit sie sich auszahlt, brauche es Aus-

Foto: iStock, Strabag

Ökologischer Nutzen und Kosten

KENNWERT	STANDARD	OPTIMIERT	VERÄNDERUNG
Bauwerkskosten je m² BGF	1.465 €	1.708 €	+ 16,6 %
Lebenszykluskosten je m² BGF	2.476 €	2.639 €	+ 6,6 %
Graue Emissionen je m² BGF und Jahr	6,57 kg CO_2e	0,93 kg CO_2e	– 85,8 %
Recyclinganteil nach Masse	37,9 %	44,1 %	+ 6,2 Prozentpunkte
Gesamtmasse über 100 Jahre je m² BGF	Differenz Standard-Optimiert: – 0,58 t/m²		– 26,2 %
Abfallmasse über 100 Jahre je m² BGF	Differenz Standard-Optimiert: – 0,46 t/m²		– 33,1 %

Quelle: TU Wien »Potentialstudie Kreislaufwirtschaft im österreichischen Bauwesen«

Bei einer Kostenerhöhung von 16 Prozent wird der CO_2-Fußabdruck um bis zu 85 Prozent, die Gesamtmasse um 26 Prozent und die Abfallmasse um ein Drittel reduziert.

schreibungen mit klaren Recyclinganforderungen und verlässlichen Einsatzmöglichkeiten. Unterschiedliche Vorgaben einzelner Auftraggeber erschweren aus seiner Sicht eine breite Umsetzung. Die Studie empfiehlt deshalb materialspezifische, realistische Mindestquoten für Recycling und Re-Use in der öffentlichen Beschaffung. Sie sollen Nachfrage und Investitionssicherheit schaffen.

Bauteile brauchen ein zweites Leben

Noch wenig systematisch genutzt wird die Wiederverwendung ganzer Bauteile. Einen großen Hebel sehen die Forschenden bei Primärkonstruktionen und tragenden Elementen: Hier liegen erhebliche Materialmassen und bereits verursachte Herstellungsemissionen. Im Schweizer Beispielprojekt Kopfhalle 118 konnten durch wiederverwendete Stahlträger 91 Prozent der damit verbundenen Treibhausgasemissionen vermieden werden.

Die praktische Hürde liegt häufig im Nachweis. Tragfähigkeit, Brandschutz, Schadstofffreiheit und Dauerhaftigkeit müssen gesichert sein. Nicht standardisierte Prüf- und Rezertifizierungsprozesse kosten Zeit und Geld. Wiederverwendete Stahlträger können laut Studie im Einkauf bis zu 20 Prozent günstiger sein; der zusätzliche Aufwand kann diesen Vorteil jedoch aufzehren. Hinzu kommen Lagerung, Transport und die Abstimmung zwischen dem Zeitpunkt des Rückbaus und dem Bedarf im neuen Projekt.



»Kreislaufwirtschaft scheitert oft an fehlender Weitsicht. Die Politik ist gewohnt, in Legislaturperioden zu denken«, sagt Strabag-CEO Stefan Kratochwill.

Ökologischer Gewinn mit Mehrkosten

Die Kostenanalyse liefert ein differenziertes Bild. Für zehn realitätsnahe BIM-Gebäudemodelle vergleicht die TU Wien konventionelle mit ökologisch optimierten Varianten. Im Durchschnitt steigen die Bauwerkskosten je Quadratmeter Bruttogeschoßfläche um 16,6 Prozent, die berechneten Lebenszykluskosten um 6,6 Prozent. Gleichzeitig sinken die flächen- und jahresbezogenen grauen Emissionen um 85,8 Prozent und die Abfallmasse je Quadratmeter über den betrachteten Zeitraum um 33,1 Prozent.

Diese Ergebnisse sind keine pauschale Kostenprognose. Die Lebenszykluskosten werden über 50 Jahre berechnet, die ökologische Langzeitbetrachtung über 100 Jahre. Betriebskosten bleiben in der Kostenrechnung ebenso unberücksichtigt wie Rückbaukosten und mögliche Materialrestwerte. Drei zusätzlich herangezogene fiktive Literaturbeispiele zeigen hingegen niedrigere Lebenszykluskosten für recyclinggerechte Konstruktionen; sie beziehen Rückbau und Entsorgung ein. Die Berechnungsgrenzen unterscheiden sich somit wesentlich.

Früher planen und länger erhalten

Kratochwill fordert deshalb einen längeren Betrachtungshorizont. Wer an der Instandhaltung spart, riskiert einen früheren Ersatz des Bauwerks. Regelmäßige Erhaltung könne etwa die Nutzungsdauer von Straßen verlängern und Materialbedarf vermeiden. Ebenso wichtig sei die frühe Einbindung ausführender Unternehmen: Sobald die Ausschreibung feststeht, bleibe oft nur wenig Spielraum für andere Lösungen.



Neue EU-Vergabe-spielregeln für den Bau

Mit dem »Public Procurement Act« will die EU-Kommission das europäische Vergaberecht auf eine völlig neue Grundlage stellen. Gemeinsam mit Vergaberechtsexperten Stephan Heid von Heid & Partner Rechtsanwälte zeigt der Bau & Immobilien Report, welche Auswirkungen der Public Procurement Act auf die österreichische Bauwirtschaft haben wird – kleiner Spoiler: mehr Qualitätswettbewerb, mehr Spielraum bei Vertragsänderungen, eine europäische Präferenz und einen Digitalisierungsschub, der Auftraggeber wie Unternehmen fordern wird.

Am 9. September 2026 hat die Europäische Kommission ihren lange erwarteten Vorschlag für eine Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen vorgelegt, kurz »Public Procurement Act«. Das Vorhaben ist beträchtlich: Es geht um einen Markt von rund 2,5 Billionen Euro oder etwa 15 % der Wirtschaftsleistung der Union. Anlass sind ernüchternde Befunde. Laut der begleitenden Folgenabschätzung ist die durchschnittliche Zahl der Angebote pro Verfahren von 5,4 (2008–2010) auf 3,4 (2017–2024) gesunken. Reine Preisvergaben machen nach wie vor 37 % aller Verfahren aus und nur rund zwei % der Aufträge gehen direkt an Unternehmen aus einem anderen Mitgliedstaat.

Die Antwort der Kommission ist ein Systemwechsel. Drei Richtlinien sollen aufgehoben und durch einen einzigen Rechtsakt mit 149 Artikeln ersetzt werden. Oberhalb der unverändert bleibenden Schwellenwerte, für Bauaufträge 5,4 Mio. Euro, gilt dann europäisches Recht unmittelbar. National geregelt blieben nur der Unterschwellenbereich, der Rechtsschutz und die Behördenorganisation. Auch für die Baubranche wäre das die größte vergaberechtliche Zäsur seit dem EWR-/EU-Beitritt. Gewohnte Instrumente verschwinden, andere werden völlig neu justiert.

Qualität wird Pflicht

Deutlich spüren wird die Branche die Neuregelung der Zuschlagskriterien. Österreich ist hier zwar zumindest nach der Papierform Vorreiter, denn mit der BVergG-Novelle 2026 gilt auch bei Bauaufträgen grundsätzlich das Bestbieterprinzip. Dieses wird allerdings in der Praxis zugunsten des Billigstbieterprinzips (fast immer) dann verlassen, wenn die Leistung »eindeutig und vollständig beschreibbar ist« (also ein LV mit hunderten Positionen aufgelegt wurde) bzw. werden Qualitätskriterien häufig nur mit 5–10 % gewichtet, sodass der Preis de facto alleine entscheidet. Damit soll Schluss sein. Künftig ist das beste Preis-Qualitäts-Verhältnis der Regelfall (Art. 98). Qualitätskriterien müssen mit mindestens 30 % gewichtet werden, bei arbeitsintensiven Aufträgen mit mindestens 50 %. Arbeitsintensiv ist ein Auftrag dann, wenn die Arbeitskosten üblicherweise mindestens die Hälfte des Auftragswerts ausmachen. Allerdings: Abweichen vom Grundsatz des 30/50-%-Bestbieters darf der Auftraggeber zukünftig nach dem Grundsatz »comply or explain«, also wenn die Qualität bereits durch die Leistungsbeschreibung oder Ausführungsbedingungen gesichert ist und er dies in der Bekanntmachung begründet. Damit bliebe auch zukünftig – wie in der aktuellen österreichischen Ausschreibungspraxis – eine (breite) Hintertür in Richtung Billigstbieter.

> Das Verfahrensrecht wird radikal vereinfacht.

Neu gefasst wird auch die Prüfung ungewöhnlich niedriger Angebote (Art. 101). Sie knüpft künftig an Marktpreise, Kostenschätzung und frühere Vergaben an, und die Mittelpreismethode ist ausdrücklich zulässig. Für Auftraggeber ist das ein zusätzliches Werkzeug, spekulative Preise bereits in der Vergabephase zu erkennen, bevor sie in der Abwicklung zu Mehrkostenforderungen werden.

Weniger Verfahren, mehr Verhandlung

Das Verfahrensrecht wird radikal vereinfacht. Das nicht offene Verfahren und der wettbewerbliche Dialog sind im Entwurf nicht mehr vorgesehen. Im Zentrum steht ein offenes Verfahren, das mit oder ohne Eignungskriterien und mit oder ohne Verhandlungen geführt werden kann. Die Mindestfrist beträgt 20 Tage. Daneben gibt es ein dynamisches Verfahren, ein Innovationsverfahren, ein Sonderverfahren mit Ex-post-Veröffentlichung für Ausnahmefälle und ein Präqualifikationsverfahren, das bisher nur Sektorenauftraggebern zur Verfügung stand. Ver-

Fotos: iStock, Heid & Partner Rechtsanwälte

handelt werden darf in allen Verfahren über »nicht wesentliche Merkmale«, nicht jedoch über Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien (Art. 33).

Für die großen Bauvorhaben, die heute verstärkt im zweistufigen Verhandlungsverfahren vergeben werden (Stichwort: Early Contractor Involvement), bleibt damit vieles möglich: indikative Erstangebote, Aufklärungsgespräche und das Nachschärfen von Leistungsbeschreibung und Vertrag. Wegfallen werden hingegen bekannte Tatbestände für Direktvergaben ohne Wettbewerb, etwa die Wiederholung gleichartiger Leistungen oder das Fehlen geeigneter Angebote.

Einen bedeutenden Bruch mit der österreichischen Tradition bringt Art. 88: Funktionale Anforderungen sollen zum Regelfall der Leistungsbeschreibung werden, und wer Alternativen nicht zulässt, muss das begründen. Das verschiebt Planungs- und Mengenrisiken in Richtung Auftragnehmer, was für KMU zusätzliche Belastungen bringen kann. Für den Auftraggeber bedeutet das eine sehr präzise BEschreibung der Qualitäten.

Niedrigere Eignungshürden, mehr Transparenz

Deutlich gesenkt werden die Eignungsanforderungen. Der geforderte Mindestumsatz darf nur noch 50 % des geschätzten jährlichen Auftragswerts betragen, bisher war das Zweifache des Auftragswerts zulässig. Referenzen dürfen grundsätzlich nur noch verlangt werden, wenn Komplexität oder Natur des Auftrags dies rechtfertigen (Art. 27). Das öffnet Großprojekte für mittelständische Unternehmen und Bietergemeinschaften, die auch nach dem Zuschlag keine bestimmte Rechtsform annehmen müssen.

Gleichzeitig werden Subunternehmerketten transparenter. Die vollständige Weitergabe eines Auftrags, auch über mehrere Ebenen, ist verboten. Bei Bauaufträgen sind Subvergabeanteile und die



»Der Public Procurement Act ist die größte vergaberechtliche Zäsur für die Bauwirtschaft seit dem EWR-/EU-Beitritt«, sagt Stephan Heid, Heid & Partner Rechtsanwälte.

Identität der Subunternehmer bereits im Angebot anzugeben (Art. 24). Reine Totalübernehmermodelle ohne Eigenleistung geraten damit unter Druck.

Mehr Spielraum bei Nachträgen

Große praktische Bedeutung hat die Neuregelung der Vertragsänderungen. Bisher durften Bauaufträge ohne neues Vergabeverfahren nur dann geringfügig geändert werden, wenn die Änderung unter dem EU-Schwellenwert und unter 15 % des Auftragswerts lag. Für Zusatzleistungen und unvorhersehbare Umstände galt eine Obergrenze von 50 % je Änderung (§ 365 BVergG 2018). Künftig gilt die 15-%-Grenze unabhängig vom Schwellenwert. Bei einem Projekt mit 100 Mio. Euro Auftragswert können künftig daher Änderungen bis zu 15 Mio. Euro ohne neues Verfahren und ohne Sonderargumentation beauftragt werden.

Für Zusatzleistungen und unvorhersehbare Umstände galt darüber hinaus eine Obergrenze von 50 % je Änderung (§ 365 BVergG 2018). Die 50 %-Obergrenze entfällt und wird durch eine Pflicht zur Änderungsbekanntmachung ersetzt: Wesentliche Änderungen sind binnen 20 Tagen bekanntzumachen, Änderungen um mehr als 50 % des ursprünglichen Auftragswerts bereits vor ihrer Durchführung (Art. 106). Rechtsänderungen, technologische Entwicklungen und Krisen gelten als unvorhersehbare Umstände (Art. 106). Index- und Preisgleitklauseln stellen keine Änderung dar (Art. 105).

Der Preis für all dies ist nach Vorstellung der Kommission allerdings radikale Transparenz: Sogenannte »Public Summaries« begleiten jeden Vertrag über seinen gesamten Lebenszyklus, von der Marktkonsultation über den Vertragsabschluss bis zur Änderung und zum Abschluss der Vertragserfüllung (Art. 110–113). Im nationalen Beschaffungsdatenraum, den jeder Mitgliedstaat einrichten muss, werden zudem Teilnehmer, Subunternehmer, Verträge, wirtschaftliche Eigentümer und der Zahlungsstatus jedes Vertrags erfasst und mindestens zehn Jahre aufbewahrt (Art. 108, 134–136). Wer Daten nicht liefert, riskiert Geldbußen.

Geändert werden außerdem auch die Laufzeiten von Rahmenvereinbarungen: höchstens drei Jahre mit einem und fünf Jahre mit mehreren Partnern, auch im Sektorenbereich (Art. 103). Abrufe aus solchen Rahmenvereinbarungen sind mit der Hälfte der Laufzeit der Rahmenvereinbarung begrenzt. Partnerschaftliche Modelle wie Early Contractor Involvement, die über Rahmenvereinbarungen mehrere Projektphasen abrufen, müssen darauf abgestimmt werden.

ÜBER HEID UND PARTNER

Heid und Partner Rechtsanwälte ist eine der führenden österreichischen Anwaltskanzleien im öffentlichen Wirtschaftsrecht mit Standorten in Wien, Tirol, Salzburg, Kärnten und Oberösterreich. Die Kanzlei ist spezialisiert auf Vergaberecht, Nachhaltigkeitsrecht, Bauwerkvertragsrecht, Anti-Claim-Management, Compliance, IT-Recht und Datenschutz, EU-Förderungs- und Beihilfenrecht sowie auf juristisches Projektmanagement und gerichtliche Vertretung.

INFOS www.heid-partner.at

Die geplanten Maßnahmen und ihre Auswirkungen im Überblick

THEMA	BISHER (RICHTLINIEN/BVERGG 2018)	NEU (PUBLIC PROCUREMENT ACT)
Rechtsform & Zeitplan	Drei Richtlinien (2014/23, 24, 25/EU), umgesetzt im BVergG 2018 und BVergGKonz 2018.	Eine unmittelbar anwendbare Verordnung (149 Artikel); Richtlinien aufgehoben. Geltung zwei Jahre nach Inkrafttreten, keine Übergangsregeln für laufende Verfahren. Schwellenwert Bau unverändert 5.404.000 EUR.
Verfahrensarten	Offenes, nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren mit/ohne Bekanntmachung, wettbewerblicher Dialog, Innovationspartnerschaft; Verhandlungen nur eingeschränkt.	Offenes Verfahren mit/ohne Eignungskriterien und Verhandlung (Mindestfrist 20 Tage), dynamisches Verfahren, Innovationsverfahren, Sonderverfahren mit Ex-post-Veröffentlichung, Präqualifikationsverfahren für alle Auftraggeber. Verhandelt werden darf über »nicht wesentliche Merkmale«.
Zuschlag & Qualität	Bestbieterprinzip bei Bauaufträgen grundsätzlich verpflichtend, aber mit Ausnahmen bei »eindeutiger und vollständiger« Leistungsbeschreibung (BVergG-Novelle 2026)	Bestes Preis-Qualitäts-Verhältnis als Regel. Qualität mindestens 30 %, bei arbeitsintensiven Aufträgen (Lohnkosten ≥ 50 %) mindestens 50 %. Lebenszykluskosten zählen zur Qualität. Abweichung nur nach »comply or explain« mit Begründung in der Bekanntmachung.
Ungewöhnlich niedrige Angebote	Aufklärungspflicht; Ausscheiden nur bei nicht plausibler Aufklärung.	Prüfpflicht knüpft auch an Marktpreis, Kostenschätzung und frühere Vergaben an; Mittelpreismethode ausdrücklich zulässig.
Leistungsbeschreibung & Varianten	Konstruktive Leistungsbeschreibung (LB-HB, Standard-LV) in Österreich die Regel.	Funktionale Anforderungen werden zum Regelfall; der Ausschluss von Varianten ist zu begründen.
Eignung	Mindestumsatz bis zum Zweifachen des Auftragswerts; Referenzprojekte üblich; EEE als Eigenerklärung.	Eignungskriterien optional; Maßstab Komplexität und Risiko. Mindestumsatz höchstens 50 % des geschätzten jährlichen Auftragswerts. Referenzen nur, wenn Komplexität oder Natur des Auftrags es rechtfertigen. Nachweis über den elektronischen Eignungsdienst der Kommission statt EEE.
Ausschlussgründe	Sechs zwingende Gründe; fakultative Ausschlüsse höchstens drei Jahre.	Elf Deliktsgruppen (neu u. a. Umweltstraftaten, Sanktionsverstöße); fakultative Ausschlüsse bis zu fünf Jahre; neu: Sicherheitsbedenken und drittstaatliche Subventionen.
Subunternehmer & Bietergemeinschaften	Bekanntgabe von Subunternehmern national geregelt; Rechtsformvorgaben für Bietergemeinschaften nach Zuschlag zulässig.	Verbot der vollständigen Weitergabe, auch in Ketten. Bei Bauaufträgen sind Subvergabeanteile und die Identität der Subunternehmer im Angebot zwingend anzugeben. Direktzahlung auf Verlangen, soweit vertraglich vorgesehen. Keine Rechtsformvorgabe für Bietergemeinschaften; kritische Aufgaben können zur Selbsterbringung vorbehalten werden.
Vertragsänderungen & Mehrkosten	De-minimis nur unter dem EU-Schwellenwert und unter 15 % (Bau); Zusatzleistungen und Unvorhersehbares je Änderung höchstens 50 %.	Einheitliche Bagatellgrenze von 15 % unabhängig vom Schwellenwert. Keine 50-%-Obergrenze mehr, stattdessen Änderungsbekanntmachung vor Änderungen über 50 %. Rechtsänderungen, technologische Entwicklungen und Krisen gelten als unvorhersehbar. Index- und Preisgleitklauseln gelten nicht als Änderung.
Rahmenvereinbarungen	Höchstlaufzeit vier Jahre (Sektoren acht Jahre).	Höchstens drei Jahre mit einem und fünf Jahre mit mehreren Partnern, auch im Sektorenbereich; Höchstwert bzw. -menge zwingend; Abrufe bis 50 % über die Laufzeit hinaus.
Europäische Präferenz	Drittstaatenbieter ohne Abkommen haben keinen Anspruch auf Gleichbehandlung; Umsetzung im Einzelfall.	Teilnahmebeschränkung auf EU- und »erfasste« Unternehmen, Ursprungsanforderungen, Bewertungspräferenz, Zurückweisung bei weniger als 50 % Unionsanteil. Bei Bauleistungen gilt der Ursprung des ausführenden Unternehmens; der Warenursprung kann gesondert bestimmt werden. Die Instrumente müssen in der Bekanntmachung angekündigt werden.
Sicherheit & Resilienz	Sicherheit nur als Ausnahmetatbestand; keine Prüfpflicht im Verfahren.	Pflicht zur Risikoberücksichtigung in allen Phasen; Kündigung und Ausschluss während der Ausführung; Resilienzanforderungen bei kritischen Einrichtungen nach der CER-Richtlinie.
Grüne Beschaffung & BIM	Umwelt-, Sozial- und Innovationskriterien überwiegend Kann-Bestimmungen; keine BIM-Pflicht.	Verbindliche Umweltanforderungen für Produktgruppen nach Anhang VII, u. a. Bauprodukte. EU-Ecolabel vorrangig. BIM verpflichtend bei Bauaufträgen ab 25 Mio. EUR.
Digitalisierung & Transparenz	eForms, EEE, nicht interoperable Plattformen.	Interoperabilitätsnetz, EWR-Anforderungen an Plattformen; Public Summaries über den gesamten Lebenszyklus; nationaler Datenraum mit Subunternehmern, Verträgen und Zahlungsstatus, Meldepflicht ab 10.000 EUR auch unterhalb der Schwellenwerte.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE BAUPRAXIS
Oberhalb der Schwellenwerte tritt die Verordnung an die Stelle des BVergG. National bleiben Unterschwellenbereich und Rechtsschutz. Realistischer Geltungsbeginn 2029/2030.
Das zweistufige Verhandlungsverfahren, heute vielfach Standard bei GU-, TU- und ECI-Modellen, wird im offenen Verfahren mit Verhandlung abgebildet. Indikative Angebotsrunden und das »Nachschärfen« von Leistungsbeschreibung und Vertrag bleiben möglich. Präqualifikationslisten nach dem Vorbild der Sektorenauftraggeber stehen künftig allen Auftraggebern offen.
Ende der »Alibi-Qualitätskriterien« mit 5–10 % Gewichtung. Auftraggeber brauchen belastbare, prüfbare Kriterien (Schlüsselpersonal, Bauzeit, Gewährleistung, Lebenszyklus, CO_2). Bieter müssen Qualität kalkulieren und nachweisen. Ob ein Bauauftrag »arbeitsintensiv« ist, wird zur Streitfrage.
Stärkt die vertiefte Angebotsprüfung als Werkzeug gegen spekulative Preise und spätere Claims. Kalkulationsblätter bleiben die Grundlage.
Mehr funktionale Ausschreibungen verlagern Planungs- und Mengenrisiken in Richtung Auftragnehmer. Herausforderung für KMUs. Das senkt das Claim-Risiko für Auftraggeber, verlangt aber präzise Qualitätsvorgaben.
Niedrigere Hürden öffnen Großprojekte für mittelständische Baufirmen und Bietergemeinschaften. Bei komplexen Infrastrukturprojekten bleiben Referenzen zulässig, müssen aber begründet werden. Unternehmen müssen digitale Nachweise (Register, Business Wallet) vorbereiten.
Compliance-Systeme sind an den erweiterten Katalog anzupassen, insbesondere Umwelt- und Sanktionsrecht auf der Baustelle und in der Lieferkette.
Reine Totalübernehmer-Modelle ohne Eigenleistung stehen auf dem Prüfstand. Subunternehmerketten werden transparent, Zahlungsflüsse bis in die Lieferkette nachvollziehbar. Die ARGE bleibt ohne Rechtsformzwang möglich.
Deutlich mehr Spielraum, Mehrkostenforderungen beim bestehenden Auftragnehmer zu beauftragen, gerade bei Großprojekten. Gleichzeitig steigen die Transparenzpflichten (Veröffentlichung binnen 20 Tagen, bei Änderungen über 50% bereits vorab). Preisgleitung nach ÖNORM B 2111 erhält eine ausdrückliche unionsrechtliche Absicherung.
Partnering- und ECI-Modelle mit mehrphasigen Abrufen müssen auf geänderte Laufzeiten ausgelegt werden. Modelle mit zwei Rahmenpartnern je Baulos werden attraktiver (fünf Jahre).
Auftraggeber können Bieter aus „nicht befreundeten" Drittstaaten gezielt fernhalten oder Bauprodukte mit Unionsursprung verlangen. Bieter müssen den Ursprung von Unternehmen, Subunternehmern und Materialien (z. B. Stahl, Haustechnik, PV) dokumentieren.
Betroffen sind Bauvorhaben für Energie, Verkehr, Wasser, Gesundheit und Verwaltung. Erwartbar sind Sicherheitsüberprüfungen, Anforderungen an die Lieferkette und Notfallpläne als Ausführungsbedingungen.
Nachhaltigkeitsnachweise für Baustoffe werden Pflicht. Für Großprojekte sind BIM-Kompetenz bei Auftraggebern, Planern und ausführenden Firmen Voraussetzung.
Vertragsabwicklung, Nachträge und Zahlungen werden öffentlich nachvollziehbar. Wird durch Mitgliedstaaten voraussichtlich noch abgemildert.

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte, auf Basis des Kommissionsvorschlags COM(2026) 590 vom 9.9.2026. Artikelangaben beziehen sich auf den Verordnungsentwurf.

Buy European am Bau

Politisch am brisantesten ist die europäische Präferenz. Der Europäische Gerichtshof hat 2024 im Verfahren Kolin (C-652/22), einer kroatischen Bahnausschreibung, festgestellt, dass Bieter aus Drittstaaten ohne Beschaffungsabkommen keinen Anspruch auf Gleichbehandlung haben. Der Public Procurement Act baut das zu einem ausdrücklichen Instrumentarium aus (Art. 70–77). Auftraggeber können die Teilnahme auf Unternehmen aus der EU und aus »erfassten« Staaten beschränken, einen Unionsursprung für Waren und Bauleistungen verlangen, Bewertungsvorteile vergeben oder Angebote zurückweisen, deren Unionsanteil unter 50 % liegt. Bei Bauleistungen richtet sich der Ursprung nach dem ausführenden Unternehmen, der Ursprung von Bauprodukten kann gesondert festgelegt werden. Die Instrumente müssen in der Bekanntmachung angekündigt werden.

Grün, digital und mit BIM

Umweltanforderungen werden für bestimmte Produktgruppen verbindlich, darunter Bauprodukte. Bei Bauaufträgen ab 25 Millionen Euro wird BIM verpflichtend. Die Digitalisierung erfasst das gesamte Verfahren: Ein europäisches Interoperabilitätsnetz verbindet die nationalen E-Vergabeplattformen, im nationalen Datenraum werden Teilnehmer, Subunternehmer, Verträge und Zahlungen erfasst, unterhalb der Schwellenwerte zum Teil bereits ab 10.000 Euro Auftragswert.

Weiterer Fahrplan

Noch ist der Public Procurement Act ein Entwurf. Parlament und Rat wollen das Gesetzgebungsverfahren bis Ende 2027 abschließen. Geltung erlangt die Verordnung zwei Jahre nach ihrem Inkrafttreten, realistisch also 2029 oder 2030. Österreich hat sich im Vorfeld skeptisch zur Vollharmonisierung geäußert, wohl auch andere Mitgliedstaaten. Änderungen im Detail sind daher wahrscheinlich. Womöglich kippt auch das gesamte Vorhaben, europäische Vergaberegeln per EU-Verordnung »von oben zu diktieren«.

Optimierung
in der Arbeitsvorbereitung



Bauabläufe gezielt verbessern statt intuitiv optimieren: Eine Masterarbeit an der TU Graz untersucht, wie Lean Methoden die klassische Arbeitsvorbereitung ergänzen und optimieren können. Daraus ergeben sich erhebliche Potenziale – mitunter führt sogar weniger Leistung zu kürzeren Bauzeiten.

TEXT | Manuel Pagitsch; Gottfried Mauerhofer

Das Bauen ist in etwa so alt wie die Menschheit selbst. Von Beginn an strebten Menschen danach Bauwerke zu errichten und diese für Ihre Zwecke zu nutzen und von Beginn an entwickelten sich Bauprozesse, Technologien und Materialen weiter, um immer komplexer werdende Bauvorhaben verwirklichen zu können. Historisch betrachtet kann also durchaus festgestellt werden, dass im Bauwesen eine kontinuierliche Verbesserung der Baumethoden stattgefunden hat, da man in der Lage war immer anspruchsvollere Bauwerke zu errichten. Bei näherer Betrachtung einzelner bautechnischer Entwicklungen fällt jedoch auf, dass vielfach der Zufall die Finger im Spiel hatte und weniger eine gezielte strukturierte Vorgehensweise für den späteren Erfolg verantwortlich war. So ist die Entstehung von Beton als Baustoff, oder auch seine spätere Verwendung als Stahlbeton, je nachdem auf welche Quellen man sich bezieht, vermutlich auf einen Zufall zurückzuführen. Wobei nicht alles dem Zufall überlassen wurde, wie die Fülle an Regelwerken zeigt, die die Abwicklung von Bauvorhaben anleiten, was uns zu gezielter Arbeitsvorbereitung führt.

Arbeitsvorbereitung im Bauwesen

Bauvorhaben sind oftmals durch eine weitestgehend nicht ortsfeste Fertigung von Unikaten über teilweise mehrjährige Dauern geprägt. Um diese innerhalb der projektbezogenen Randbedingungen hinsichtlich Termine, Kosten und Qualität abwickeln zu können, ist eine hohe Qualität der erforderlichen Fertigungsprozesse von zentraler Bedeutung. Hier tritt die sogenannte Arbeitsvorbereitung auf den Plan, welche mit ausführlich formulierten Prozessschritten und Rechenmethoden bereits eine breite Anwendung im Bauwesen gefunden hat. Es existiert eine große Anzahl einschlägiger Literatur, die die Planung der Arbeitsschritte im Bauwesen detailliert beschreibt, um Termine zu kalkulieren, Kapazitäten zu berechnen und Mengen ermitteln zu können, wobei an dieser Stelle Baubetrieb von Bauer als Beispiel genannt werden sollte. Die Berechnung der Bauzeit und Darstellung dieser Termine in einem übersichtlichen Plan, oder die Ermittlung der erforderlichen Geräteanzahl zur Abwicklung einer bestimmten Menge in der vorgegebenen Zeit, stellen beispielsweise weitestgehend bekannte Methoden für die Planung einer optimalen Ausführung von Bauprojekten dar.

> Die Anwendung von Lean Methoden und Techniken führt nachweislich zu einer strukturierten Verbesserung der Prozesse.

Werden diese Prozesse anhand der Beschreibungen der jeweiligen Regelwerke angewandt, müsste man davon ausgehen können, dass das betreffende Bauprojekt nach dem Stand der Technik geplant und ausgeführt werden kann und somit optimal abgewickelt wird. Soweit die Annahme. Tatsächlich muss man jedoch

Foto: iStock



feststellen, dass vor allem komplexe Projekte im Bauwesen häufig von Kostenüberschreitungen, Terminverzügen und Qualitätsmängeln geprägt sind und das, trotz der Anwendung jener Methoden, die dem Stand der Technik entsprechen, was eine gewisse Lücke erkennen lässt.

Ergänzung der Arbeitsvorbereitung durch Lean Methoden und Techniken

In der an der TU Graz erstellten Forschungsarbeit werden eben jene bereits im Bauwesen gängigen Prozesse der Arbeitsvorbereitung mit Lean Methoden kombiniert, um das Ausmaß einer möglichen Optimierung quantifizieren zu können. Exemplarisch werden im Sinne des PDCA-Zyklus, der kontinuierlichen Verbesserung und dem gezielten Vermeiden von Verschwendung zur Erhöhung der Wertschöpfung, Prozesse der Arbeitsvorbereitung mehrfach durchlaufen und hinsichtlich deren Kosten und Dauern optimiert.

Unter dem Überbegriff »Erhöhung der Flusseffizienz«, was unter anderen durch die Reduktion der Losgröße und dem Eliminieren von Flaschenhälsen innerhalb der Prozesskette erreicht werden kann, zeigt ein Beispiel zum Herstellen einer Stahlbetonwand auf, dass die Prozessdauer bei schrittweiser Optimierung um 58 % reduziert werden kann. Die schrittweise Aufarbeitung in dem zugehörigen Kapitel vermittelt, dass durch eine rein intuitive Vorgehensweise das Einsparpotential wahrscheinlich nur bei 33 % liegen würde. Eine weitere Anwendung zeigt, dass durch die Reduktion von Überproduktion, einer der Verschwendungsarten im Lean Management, die wirksame Bauzeit einer Linienbaustelle im Ausmaß von 56 % reduziert werden kann. Entgegen jeglicher intuitiven Herangehensweise durch die Verminderung der Leistung und Kapazität einzelner eingesetzter Ressourcen und die dadurch stattfindende Synchronisation in der Prozesskette im Leitungsbau, entsteht ein aus theoretischer Sicht optimaler Arbeitsprozess. Dass durch die gleichzeitige Ausführung von Leistungen eine Reduktion der Bauzeit resultiert, ist gängiges Mittel in der Planung und Prognose von Bauabläufen. Dass jedoch auch die Reduktion einer einzelnen Leistung und damit Verminderung der eingesetzten Ressourcen, zu einer gesamtheitlichen Verkürzung der Bauzeit beitragen kann, ist als weniger gängig anzusehen.

Gezielte Optimierung anstelle intuitiver Verbesserung

Letztendlich zeigen die in der Masterarbeit angeführten Optimierungen und das dabei quantifizierte Potential, einen theoretischen Ansatz, bei dem sich bereits etablierte Herangehensweisen aus der Arbeitsvorbereitung mit gezielten Methoden aus dem Lean Management vermischen. Da bei Bauprozessen und der dabei stattfindenden Prototypen-Fertigung, Vergleichsstudien schwer durchzuführen sind, da hier kein 1:1 Abgleich möglich ist, lässt sich jedoch nicht restlos belegen, dass eine gezielte Anwendung einer einzelnen Methode sicher zu einem spezifischen Ergebnis führt. Es lässt sich jedoch mit einer gewissen Sicherheit argumentieren, dass Bauprozesse ohne eine standardisierte Arbeitsweise, stark von der Erfahrung und dem Wissen der eingesetzten Mitarbeiter abhängig sind und demnach das zu erwartende Ergebnis und die Qualität der ausgewählten Bauprozesse, eher zufällig ist. Werden Prozesse jedoch mit gezielten standardisierten Methoden analysiert und schrittweise verbessert, entsteht eine Arbeitsweise, die für eine gleichbleibende und nachhaltige Qualität der Prozesse sorgt.

Das tatsächliche Ausmaß der Verbesserung ist neben der argumentierten Standardisierung der Prozesse, jedoch auch von weiteren, teilweise nicht beeinflussbaren Faktoren abhängig, was die teils starke Schwankung des ermittelten Potentials in der Masterarbeit zeigt. Es kann jedoch grundsätzlich aufgezeigt werden, dass die Anwendung von Lean Methoden und Techniken zu einer strukturierten Verbesserung der Prozesse führt und es sich dabei nicht um reine eine Glaubensfrage hinsichtlich der Wirksamkeit der Lean Philosophie handelt. ■

TIPP

Masterarbeit »Optimierung in der Arbeitsvorbereitung mit Lean Methoden«, Manuel Pagitsch, Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft der TU Graz; betreut von Prof. Gottfried Mauerhofer.



Die Baukörper des Projekts »Wohnen im Parcours« in der Hirschstettner Straße in Wien wurden in Hybridbauweise – Stahlbeton- und Holzbauweise – realisiert, faserverstärkte Gipsplatten Rigips Riduro dabei als tragende und aussteifende Beplankung eingesetzt.



Das denkmalgeschützte Hauptgebäude der Donau-Universität Krems wurde in den vergangenen Jahren mit Trockenbauelementen energietechnisch ertüchtigt.

Trocken beweist Innovation

Der Trockenbau hat sich von der einfachen Lehmtechnik zur hochentwickelten Bauweise mit neuen Materialien und modernen Technologien entwickelt. Der Bau & Immobilien Report wirft einen Blick auf die Leichtbauweise.

TEXT | Karin Legat

Gebäude müssen heute deutlich häufiger an veränderte Nutzungsanforderungen angepasst werden als noch vor wenigen Jahren. Büros erhalten neue Raumaufteilungen, Handelsflächen werden umgebaut, die Grundrisse von Hotels, Schulen oder Wohnanlagen werden an veränderte Anforderungen angepasst. Statt komplette Neubauten zu realisieren, entscheiden sich Unternehmen sowie Bestandshalter immer öfter für den Umbau vorhandener Flächen. Hier entfaltet der Trockenbau dank seiner hohen Flexibilität hohes Potenzial. »Im mehrgeschoßigen Wohnbau hat er bereits einen extrem hohen Stellenwert, Trockenbau wird in Zukunft die Bauweise schlechthin werden«, betont Günther Lichtenegger, Präsident des Verbands Österreichischer Stuckateur- & Trockenbauunternehmungen, VÖTB. »Bei höheren Gebäuden, wo Gewicht gespart werden muss, gleichzeitig ein vernünftiges Maß an Schall- und Brandschutz erforderlich wird, ist man an ihn gebunden.« Massivwände sind nahezu fünfmal so schwer und fast doppelt so dick wie gleichwertige Lösungen im Trockenbau. Laut VÖTB gibt es keine Bauweise, die preis- und leistungsmäßig annähernd herankommt.

Aus Alt mach Neu

Österreich hat mehr als 2,4 Millionen Gebäude, fast drei Viertel davon wurden vor 1980 errichtet. »Bei Revitalisierungen und Sanierungen kommt dem Trockenbau eine zentrale Rolle zu«, erkennt Gregor Radinger, Senior Researcher am Department für Bauen und Umwelt großes Potenzial und verweist ebenfalls auf das geringe Gewicht. »Historische Deckenkonstruktionen werden durch die geringen Auflasten nur wenig beansprucht.« Ein Beispiel dafür ist die Donau-Universität Krems. »Das denkmalgeschützte Hauptgebäude, entstanden in den 1920ern, wurde in den vergangenen Jahren energie-technisch ertüchtigt. Dabei sind großflächig Trockenbauelemente zum Einsatz gekommen, um die Bauakustik zu verbessern, den Haustechnik-

Fotos: Bruno Klomfar, Universität für Weiterbildung Krems



Der neuartige Verbindungsknoten beim Spin-off Projekt Remo an der TU Graz verbindet Module vertikal sowie horizontal und ermöglicht es, Modulelemente nachträglich unabhängig von der Tragstruktur auszuwechseln.

einbau zu ermöglichen und gleichzeitig das Erscheinungsbild des Bestandes bestmöglich zu erhalten.« Darüber hinaus nennt Radinger den Einsatzbereich Innendämmungen, interessant v. a. bei Baudenkmälern. Trockenbau schaffe zudem dichte Gebäudehüllen und Vorsatzschalen z. B. für Haustechnikanlagen, biete geringe CO_2-Emissionen bei der Materialherstellung und stehe für Rückbaubarkeit und Wiederaufbereitung, Design for Disassembly. »Das wird vor allem dann interessant, wenn man Life Cycle Assessments erstellt und Umweltwirkungen von Gebäuden in Betracht zieht«, so Gregor Radinger. Gipskarton lässt sich gut rezyklieren. Adäquat dazu hat Knauf sein Trockenbauportfolio um die Produktlinie BluGo mit 2 Gipsplatten erweitert. Der Gipskern von Cycl besteht zu mindestens 50 Prozent aus Post-Consumer-Gipsrezyklat, die Platte Lowr reduziert das fossile Treibhauspotenzial im Herstellungsprozess um mindestens 40 Prozent. Im Zusammenhang mit nachhaltiger Dämmung ist auch die InsulSafe Prefab Mineralwolle-Einblasdämmung von Isover zu nennen, optimiert für den seriellen Holzrahmenbau.

TIPP

An der Universität für Weiterbildung Krems startet das Certificate Program »Gebäudesanierung« im Rahmen des EU-Forschungsprojektes AchieVE ZEB Ende Oktober in seiner zweiten Auflage, läuft bis März 2027.

Modularer Trockenbau

»Alles, was vor Ort auf der Baustelle passiert, ist irrsinnig schwer zum Digitalisieren«, zeigt Günther Lichtenegger auf, der mit seinem Unternehmen Lico ein Spezialist für Trockenbau in Wolfsberg ist. Große Bewegung sieht er im Produktionsbereich, das heißt in der Modulbauweise, die sich allerdings auf den Neubau beschränkt. »Die großen Modulbauer fertigen und installieren in großen Produktionshallen die einzelnen Wandelemente mit CNC-Programm. Durch Arbeiten mit der Automatisierungsrobotik werden die Taktzeiten sehr klein gehalten, das ergibt sehr gute Erzeugungspreise«, informiert Lichtenegger. Knauf sieht als strategischen Vorteil des modularen Trockenbaus das schnellere, effizientere und nachhaltigere Bauen. »Mit unseren Systemlösungen unterstützen wir industrielle Bauprozesse, hohe Qualitätsstandards und mehr Planungssicherheit auf der Baustelle«, betont Knauf Vertriebsleiter Stefan Pointl.

Nachhaltig und Innovativ

»Wenn man nicht einzelne Fabrikate mischt, ist Trockenbau eine sehr ökologische Bauweise«, betont Günther Lichtenegger. Kompliziert werde es mit künstlichen Mineralfasern. Franziska Trebut, Bereichsleiterin Energie und Innovatives Bauen bei der ÖGUT, erwähnt die zunehmend schraubbaren Verbindungen. »Damit sind Gebäude gut sortenrein rückbaubar und leichter zu zerlegen.« Eine Klettbefestigung ist die Lösung bei der neuen Akustikdecke, Cleaneo Klett von Knauf. Stichwort Akustik: »Architekten haben schon immer ein System mit guter Akustikwirkung gefordert, bei dem man die Löcher aber nicht sieht«, berichtet Schulungsleiter Karl Singer. Mit Cleaneo Klett ist eine lochfreie Akustikfläche für Decken und Wände am Markt, die aus einer gelochten Trägerplatte aus Gips und einer Oberflächenbeschichtung aus akustisch wirksamen Filzabsorbern besteht. Angesprochen auf weitere Innovationen verweist Singer auf das neue Wandsystem DIA70, eine 15 mm Knauf Diamant-Platte mit mittig einem CW70-Profil, die höchsten Brand-, Einbruch-, Stoß- und Schallschutz bietet. Ebenso nennt er pastöse Spachtelmassen. »Herkömmliche Spachtelmassen werden als Pulver geliefert, müssen vor Ort erst angerührt werden. Pastöse Lösungen werden fix fertig im Eimer geliefert, das spart Arbeits-

Foto: Martin Grabner



Die InsulSafe Prefab Mineralwoll-Einblasdämmung von Isover ist eine Lösung für die werkseitige maschinelle Befüllung von Wand-, Dach- und Deckenelementen oder Vor-Ort-Dämmung von in Holztafel-/Holzrahmenbauweise erstellten Bauteilen mit mobilen Geräten, eingestuft als nicht brennbar, A1.



Seit 2024 produziert Knauf in seiner Anlage in Weißenbach/Liezen pastöse Spachtelmassen, entwickelt für den manuellen und maschinellen Einsatz u. a. auf Gipsplatten, Putz und Porenbeton. Produktionsausschüsse werden zur Gänze in den Produktionsablauf rückgeführt.

zeit auf der Baustelle. »Die Spachtelmasse ist sehr nachgefragt, wir arbeiten mittlerweile im Durchfahrbetrieb in drei Schichten«, lacht er. Arbeitszeit spart man auch mit dem RiModul von Rigips, einem modularen Stahl-Leichtbausystem. Durch die Vorfertigung lässt sich die gesamte Bauzeit um bis zu 60 Prozent verkürzen. In Kombination mit Rigips Beplankungsvarianten erfüllt RiModul hohe Brandschutzanforderungen. Die dünnwandigen Profile sind sehr leicht und verfügen gleichzeitig über eine sehr hohe Tragfähigkeit, ideal für Aufstockungen, Erweiterungsbauten oder Raum-in-Raum-Konstruktionen. Bei Raum-in-Raum verweist Karl Singer auch auf das System Cubo von Knauf.

> Beim Umbau vorhandener Flächen, bei Revitalisierung und Sanierung beweist Trockenbau seine Stärken.

Forschung mehr als trocken

Angesprochen auf Forschung im Trockenbau kommt prompte Rückmeldung von der TU Graz. Hier läuft das Spin-off-Projekt Remo. » Das Holzskelettmodul ist ausgelegt für Aufstockungen und Neubauten bis über GK5«, informiert Christian Keuschnig, Projektmitarbeiter am Institut für Architekturtechnologie. Als absolute Innovation nennt er die reparaturfähige Tragstruktur durch den Verbindungsknoten zwischen den Modulen. »Die patentierten Knoten ermöglichen durch gezielte Lastumlagerungen, dass sich sämtliche Elemente der Tragstruktur im eingebauten Zustand tauschen lassen, was die Sicherheit und Lebensdauer deutlich erhöht. Zusätzlich sind sämtliche Verbindungen bei einem Rückbau sortenrein trennbar«, erklärt Keuschnig. Durch die Skelettbauweise können Wände entnommen und ersetzt werden, das gleiche gilt bei der Fassade. »An manchen Stellen ist sie für die Aussteifung zuständig, aber an den meisten Stellen kann sie angepasst werden, ideal für Umnutzungen.« Im Bürobau gebe es z. B. völlig andere Anforderungen an die Lichtführung als im Wohnbau. Untersucht haben wir verschiedene Trockenaufbauten, eine der Varianten besteht rein aus Lehm von Lethermo, produziert im Strangpressverfahren, mit vorinstallierten Öffnungen für die Fußbodenheizung«, betont Christian Keuschnig. Durch den schallentkoppelten Knoten kann mit wenig Füllmaterial oder Schüttung gearbeitet werden. »Wir haben auch einen Fermacell-Trockenaufbau probiert mit Gipsfaserplatten, da waren 3 Zentimeter lose Schüttung ausreichend. Beim Lehmboden konnte komplett ohne Schüttung der geforderte Schallschutz für Wohnbau erreicht werden.« Die erste Feedbackschleife mit Architekten und Immobiliengesellschaften hat bereits stattgefunden. »Nun suchen wir Partner für das erste Pilotprojekt.« Remo läuft noch bis März 2027. ■

Fotos: Saint-Gobain Austria, Knauf



Der intelligente Baustellenausweis

Mehr Transparenz, einen besseren Überblick und mehr Sicherheit im Baustellenalltag bringt ISHAP CARD – eine smarte Lösung zur Erfassung und Dokumentation von Eigen- und Fremdpersonal.

Am Anfang stand eine konkrete Frage aus der Baupraxis: Wie kann man Generalunternehmen bei der Personaldokumentation entlasten und Haftungsrisiken reduzieren? Manuel Irrschik und Thomas Korol hatten dazu vor 18 Jahren eine Idee und entwickelten ISHAP CARD. Der Ausweis sollte mehr als ein Erkennungsmerkmal sein – die digitale Verwaltung der Personaldaten stand bereits damals im Mittelpunkt. Der 2009 erstellte Leitfaden gilt als »Bibel« in der Personaldokumentation und wird jährlich neu aufgelegt.

Seither hat sich die Lösung zu einem effizienten digitalen Werkzeug entwickelt. In Echtzeit wird der hinterlegte Dokumentenstatus anhand definierter Prüfparameter überprüft, etwa auf fehlende oder abgelaufene Unterlagen. Die nachvollziehbare Dokumentation macht Kontrollen einfacher und effizienter, reduziert den bürokratischen Aufwand und unterstützt die Verantwortlichen bei der Erfüllung ihrer Prüf- und Dokumentationspflichten. »Wir kommen von der Baustelle und kennen die Herausforderungen vor Ort. ISHAP CARD ist entstanden, weil wir für die komplexe Personaldokumentation auf Baustellen eine praktikable Lösung schaffen wollten«, sagt ISHAP-Geschäftsführer Jan Hehenberger. »Dass wir heute in Österreich die Nummer 1 sind, liegt auch daran, dass wir diese Nähe zu unseren Kunden nie verloren haben.«

Verlässliches Werkzeug

ISHAP CARD hat sich auch als verlässliches Instrument gegen Schwarzarbeit bewährt. 2015 gelang diesbezüglich ein wichtiger Entwicklungsschritt: Über einen Freigabebutton kann die Datenbank in einem begrenzten Zeitraum für die Prüfung durch die Finanzpolizei zugänglich gemacht werden. Ergänzend werden die erfassten Unternehmen mit der Liste jener Betriebe abgeglichen, die vom Finanzministerium als Scheinunternehmen eingestuft werden. Die Software schafft damit Transparenz und eine Grundlage für Rechtssicherheit am Bau.

Während der Corona-Pandemie rückte der kontaktlose Baustellenzutritt in den Fokus. Digitale Zutrittskontrollsysteme sorgen für eine Baustellenabsicherung mit höchsten Sicherheitsstandards. Unabhängig davon, ob die Absicherung des Areals mit einem Drehkreuz oder einem Scan-Terminal erfolgt – Bauherren und Generalunternehmer haben stets die volle Kontrolle darüber, welche Personen sich wie lange auf der Baustelle aufhalten. Alternativ bietet das Unternehmen auch Drehkreuzcontainer sowie Schließzylinder für Zutrittsregelungen im Innenbereich an. Seit Mai 2025 ergänzt ein kompakter Scan-Terminal die digitale Anwesenheitserfassung auf Baustellen: Eine integrierte Kamera erstellt nach jedem Scan ein Foto, das im System zur Identitätskontrolle eingesehen werden kann. Ein Display zeigt das Scan-Ergebnis und Informationen zum Status direkt an.

Mit KI noch effizienter

Das Produkt wird laufend gemeinsam mit den Kund*innen weiterentwickelt, um sich als österreichischer Marktführer in der Personaldokumentation langfristig zu behaupten. Neue Funktionen orientieren sich an konkreten Anforderungen aus dem Baustellenalltag. »Die Personaldokumentation darf nicht immer mehr Zeit beanspruchen, nur weil die Anforderungen komplexer werden«, erklärt Hehenberger. »Künftig werden wir ISHAP CARD auch um KI-Funktionen ergänzen – genau dort, wo sie sinnvoll Arbeit abnehmen. Damit behalten wir im Blick, was vor Ort gebraucht wird.« ■

Wichtige Meilensteine

2008 Gründung des Unternehmens

2009 Auszeichnung mit dem ebiz government award

2011 Erste automatisierte ÖGK-Abfrage

2015 Zugang für behördliche Prüfung durch Finanzpolizei

2019 Risikoanalyse für Unternehmen

2020 Kontaktloser Baustellenzutritt

2025 Neuer Scan-Terminal mit integrierter Kamera

Foto: ISHAP/S. Zamisch

»Das Gebäude hat weniger gekostet, als es heute wert ist«

Mit ihrer markanten 35 Meter hohen Zentrale hat die Durst Group in Brixen ein weithin sichtbares architektonisches Statement gesetzt. Der Bau & Immobilien Report hat Architekt Patrik Pedó von monovolume architecture + design und Michael J. Purzer vom Fassadenspezialisten FRENER & REIFER in Brixen besucht und mit ihnen über Architektur als wirtschaftlichen Faktor, die technische Übersetzung einer spektakulären Idee und den Wert frühzeitiger Zusammenarbeit gesprochen.

TEXT | Bernd Affenzeller aus Brixen

Herr Pedó, viele Firmen investieren Millionen in ihre Marken. Durst hat zusätzlich Millionen in Architektur investiert. Wann wird Architektur zu einem wirtschaftlichen Erfolgsfaktor?

Patrik Pedó: Gute Architektur kostet Geld, schlechte allerdings auch. Am Ende wird jedes Gebäude nach Quadratmetern, Kubikmetern oder Laufmetern abgerechnet. Gute Architektur kann ein paar Prozent mehr kosten, sie schafft aber einen erheblichen Mehrwert. Viele Menschen haben mich nach der Fertigstellung gefragt, was die Durst-Zentrale gekostet hat. Meine Antwort lautet immer: Das Gebäude hat weniger gekostet, als es heute wert ist. Entscheidend ist nicht allein der Preis, sondern der architektonische Wert und wie genau ein Gebäude auf das Unternehmen und seine Anforderungen zugeschnitten ist.

Unterstützt Architektur Unternehmen damit auch bei ihrer Markenentwicklung?

Pedó: Natürlich. Wir analysieren sehr genau: Was macht das Unternehmen, wofür steht es und wohin will es sich entwickeln? Diese Identität versuchen wir in Architektur zu übersetzen. Das funktioniert aber auch in die andere Richtung: Ein Gebäude wirkt wiederum auf die Marke zurück. Bei Durst bestand die besondere Aufgabe darin, an ein herausragendes Firmengebäude aus den 1970er-Jahren anzuknüpfen. Gleichzeitig hatte sich das Unternehmen vom analogen zum digitalen Druck entwickelt. Das neue Gebäude sollte deshalb nicht die Vergangenheit abbilden, sondern zeigen, wofür Durst heute steht und wohin sich das Unternehmen in Zukunft bewegen will.

Wie entstand daraus die ungewöhnliche Form des Neubaus?

Pedó: Wir haben zunächst den lokalen und historischen Kontext untersucht und die ursprünglichen Pläne des Bestandsgebäudes analysiert. Dabei haben wir entdeckt, dass der Architekt Othmar Barth schon damals an beinahe derselben Stelle einen Turm mit ungefähr derselben Höhe geplant hatte. Dieser war sogar genehmigt, wurde aus finanziellen Gründen aber nie realisiert. Aus dieser historischen Idee, dem Raumprogramm von Durst und dem zunächst angedachten würfelförmigen Volumen haben wir den heutigen Turm entwickelt.

Für die Fassade haben wir uns gefragt, was Durst im Kern macht. Hinter den riesigen Hightech-Druckmaschinen steht letztlich eine einfache Aufgabe: Ein Tropfen Farbe muss exakt an die richtige Stelle auf ein bestimmtes Medium gebracht werden. Diese Idee wollten wir auf das Gebäude übertragen. So entstand die Pixelfassade. Jedes Fenster wird gewissermaßen zu einem Farbpunkt; durch die LED-Beleuchtung können die einzelnen Elemente bespielt und zu unterschiedlichen Gesamtbildern zusammengesetzt werden. Die Fassade ist wie ein weißes Blatt Papier, das bedruckt wird.

> Natürlich fragen sich Techniker beim Anblick eines Entwurfes gelegentlich: Muss das wirklich sein?«
>
> Michael J. Purzer



Die Zusammenarbeit von Patrik Pedó (r.) und Michael J. Purzer beim Neubau des Durst HQ war sehr intensiv. »Wir haben uns praktisch jede Woche getroffen, gemeinsam Muster beurteilt und Lösungen entwickelt.«

Herr Purzer, wie war Ihre erste Reaktion auf diesen Entwurf?

Michael J. Purzer: Wir hatten bereits 2005 unseren Anspruch »Starting where the others stop« formuliert, als Botschaft nach außen, aber ebenso nach innen. Wir wollten gezielt architektonisch besondere Projekte und Meilensteine realisieren. Dass nun ein Südtiroler Architekturbüro und ein Südtiroler Bauherr noch dazu in unserem unmittelbaren Umfeld eine derart spektakuläre Idee umsetzen wollten, hat uns begeistert. Wir waren sofort Feuer und Flamme. Die Herausforderung wurde allerdings schon bei den ersten Renderings sichtbar. Für uns ist ein Rendering gewissermaßen das gestalterische Pflichtenheft. Unsere Aufgabe besteht darin, dieses Versprechen technisch einzulösen. Das bedeutet, die zunächst mathematisch entwickelte Form in eine realisierbare Konstruktion zu übersetzen.

Mussten dafür völlig neue Lösungen entwickelt werden?

Purzer: Wir greifen immer auf Erfahrungen und Lösungen aus anderen Projekten zurück und adaptieren sie. Innovation aus dem Nichts ist selten,aber möglich und bereits geschehen. Innovativ war hier vor allem die Kombination aus Holz-, Metall- und Glasbau sowie Lichttechnik. Daraus wurde in seiner Gesamtheit ein neues Produkt mit der Pixelstruktur der Fassade und den speziell ausgebildeten Fenstern. Besonders anspruchsvoll war der Übergang von der vertikalen Verglasung des Turms in die geneigte Fassade, die beinahe zu einer Dachkonstruktion wird. Dabei entstehen Torsionen, die sich nicht ohne Weiteres in Glas umsetzen lassen. An diesem Punkt beginnen die intensiven Gespräche mit den Architekten: Wie kann man die gestalterische Idee erhalten und sie zugleich technisch sowie wirtschaftlich realisierbar machen?

Wie oft waren Kompromisse zwischen Entwurf und Ausführung notwendig?

Pedó: Kompromisse gehören dazu. Technisch ist heute sehr viel machbar, die Frage lautet aber immer: zu welchem Preis? Im Wettbewerb entwickelt man zunächst eine starke Idee. In der Ausführung muss man dann überlegen, wie sie wirtschaftlich, dauerhaft und im Fall einer Reparatur auch praktikabel umgesetzt werden kann. Zweifach gekrümmte Scheiben hätten beispielsweise für jedes Element einen eigenen Formenbau erfordert. Wenn später eine Scheibe beschädigt wird, stellt sich zusätzlich die Frage nach Lieferzeit und Ersatzkosten. Deshalb wurde die freie Form in Dreiecke aufgelöst. Auch beim Sonnenschutz mussten wir abwägen. Ein außen liegender, beweglicher Sonnenschutz hätte die Architektur stark verändert und zusätzlichen Wartungsaufwand verursacht. Stattdessen wurden leistungsfähige Gläser mit Sonnenschutzbeschichtung und Siebdruck eingesetzt.

Purzer: Diese Lösung funktioniert sehr gut. Die bauphysikalische Leistungsfähigkeit der Verglasung wurde später sogar zur Referenz für weitere Projekte. Gerade bei einer stark glasgeprägten Architektur ermöglichen heutige Hochleistungsgläser Lösungen, die früher kaum denkbar gewesen wären.

Herr Purzer, Sie plädieren dafür, ausführende Spezialisten frühzeitig in die Planung einzubinden. Warum?

Purzer: Rund zwei Drittel unserer Projekte entstehen inzwischen über eine Design-Assist-Phase. Dabei werden wir vorqualifiziert und arbeiten gemeinsam mit dem Bauherrenteam - Architekten, Ingenieuren und Fachplanern an der Weiterentwicklung des Entwurfs. Ziel ist eine Lösung, die architektonisch überzeugend, technisch machbar, bezahlbar

Das Durst HQ in Brixen



FACTS Der Hauptsitz des Südtiroler Herstellers von großformatigen Digitaldrucksystemen hat die Form eines flach schwebenden »Flügels« mit einem sechsstöckigen, 35 m hohen Turm. Die organisch geschwungene Architektur besteht vorwiegend aus einer pulverbeschichteten Metallfassade mit 842 pixelartig angeordneten, beleuchteten Fensterelementen. Die Hauptfassade geht in eine 913 m² große Dachverglasung über, die eine Spannweite von mehr als 13 m aufweist. Die Stahl-Glasdachkonstruktion besteht aus 182 unterschiedlichen, teilweise dreieckigen Isolierglasscheiben. Hofseitig wurde eine 1.300 m² große Pfosten-Riegel-Glasfassade realisiert, dort verbindet eine 15 m lange, freitragende Brücke aus Stahl und Glas den Neubau mit dem Bestand. Im Erdgeschoss wurde eine elegante 1.100 m² große Pfosten-Riegel-Konstruktion verbaut. Spektakulär ist auch der Turm-Treppen-Abschluss, dort wurden 6 m hohe, gebogene Isolierglasscheiben eingesetzt.

Entworfen wurde das Gebäude vom Bozner Architekturbüro monovolume, realisiert vom Brixener Fassadenspezialisten FRENER & REIFER.

sowie terminlich und logistisch umsetzbar ist. Je nach Projekt dauert diese Phase drei bis sechs Monate. Am Ende erhält der Bauherr ein verbindliches Angebot mit technischen Leit- und Regeldetails, Terminplan, überarbeiteten Renderings, 3D-Modellen und häufig auch Mock-ups im Maßstab 1:1. Bei komplexen architektonischen Aufgaben halte ich diese direkte Zusammenarbeit für wesentlich zielführender als eine strikte Trennung zwischen Planung und Ausführung.

Hat diese Zusammenarbeit beim Durst-Projekt funktioniert?

Pedó: Sie war sehr intensiv. Wir haben uns praktisch jede Woche getroffen, gemeinsam Muster beurteilt und Lösungen entwickelt. Der Entwurf musste in ein machbares Gebäude übersetzt werden. Dabei haben wir gegenüber der ursprünglichen Visualisierung nicht verloren, sondern in manchen Bereichen sogar hinzugewonnen. Das Projekt wurde in der Zusammenarbeit mit FRENER & REIFER und den anderen beteiligten Unternehmen kontinuierlich optimiert.

Purzer: Dafür braucht es auf beiden Seiten Begeisterung. Natürlich fragen sich Techniker gelegentlich: Muss das wirklich sein? Aber gerade die Herausforderung, etwas Außergewöhnliches umzusetzen, ermöglicht Weiterentwicklung und hält ein Team zusammen. Gleichzeitig braucht es einen Bauherrn, der nicht ausschließlich die kurzfristige Rendite betrachtet,

> „Gute Architektur kostet Geld, schlechte aber auch.«
>
> Patrik Pedó

sondern die Qualität des Projekts in den Mittelpunkt stellt.

Welche Botschaft soll das Gebäude den Besuchern vermitteln?

Pedó: Ein Kunde soll das Gebäude verlassen und denken: Auf dieses Unternehmen kann ich mich verlassen. Durst steht für Hightech, Präzision und Gesamtlösungen. Genau das soll die Architektur ausstrahlen. Der große Showroom bildet dabei das reale industrielle Umfeld ab, in dem die Maschinen später eingesetzt werden. Die Anlagen werden dort präsentiert und zum Teil auch für die Kundenabnahme vorbereitet. Das Gebäude richtet sich aber nicht nur an Kunden. Unternehmen brauchen ebenso qualifizierte Mitarbeiter. Dafür müssen sie attraktive Arbeitsplätze schaffen. Architektur wird damit auch zu einem Instrument im Wettbewerb um Fachkräfte.

Purzer: Die Präzision der Ausführung unterstützt diese Botschaft. Wenn Mitarbeiter und Kunden sehen, dass das Gebäude gut strukturiert, innovativ und bis in die Fugen hinein präzise ausgeführt ist, übertragen sie diesen Eindruck auch auf die Produkte des Unternehmens. Bei Durst ergibt das ein stimmiges Gesamtbild: Architektur, Marke und technischer Anspruch passen zusammen.

Was würden Sie heute beim Durst HQ anders machen?

Pedó: Mit den heutigen parametrischen Planungswerkzeugen und den Möglichkeiten künstlicher Intelligenz wäre manches vermutlich einfacher und schneller. Grundsätzlich würde ich das Projekt aber wieder so angehen. Bei komplexen Gebäuden tauchen im Ausführungsprozess immer neue Fragen auf, vom Brandschutz bis zur Haustechnik. Darauf müssen Architektur und ausführende Unternehmen flexibel reagieren.

Purzer: Vielleicht hätten wir noch etwas früher eingebunden werden können. Große gestalterische Kompromisse mussten wir jedoch nicht machen. Die eigentlichen Herausforderungen lagen in Details, die später die später nur der Experte bzw. der Bauherr sieht, etwa in der dauerhaften Dichtheit beim Übergang von der vertikalen Fassade zur Dachkonstruktion. Dafür mussten wir eigene Systeme und Lösungen entwickeln. Insgesamt haben wir bei diesem Projekt sehr viel richtig gemacht.

Foto: Durst ©PaoloRolzi

Schwieriges Umfeld

Hohe Finanzierungskosten und die Unsicherheit über die weitere Zinsentwicklung belasten die Investitionsbereitschaft.



Betonfertigteilbranche

Hoffnung auf Erholung

Die österreichischen Betonfertigteilwerke erwarten bessere Umsätze, sind bei der Branchenentwicklung aber skeptisch. Vor allem der schwache Wohnbau bremst eine Trendwende.

Das aktuelle Konjunkturbarometer des Verbands Österreichischer Betonfertigteilwerke (VÖB) zeigt ein zwiespältiges Bild: 73 % der befragten Unternehmen rechnen im zweiten Halbjahr 2026 mit steigenden Umsätzen gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Gleichzeitig erwarten 70 %, dass das Gesamtjahr für die Branche eher weniger zufriedenstellend ausfallen wird.

Die bisherige Geschäftsentwicklung bleibt schwierig. Im ersten Halbjahr verzeichneten 47 % der Betriebe Umsatzrückgänge, bei 20 % stagnierten die Erlöse und 33 % erzielten Zuwächse. Bei der vorherigen Erhebung hatten lediglich 18 % steigende Umsätze gemeldet. Zwar stellt dies gegenüber der vorherigen Erhebung, bei der lediglich 18 % von steigenden Umsätzen berichteten, eine Verbesserung dar. Dennoch überwiegen weiterhin die Unternehmen mit rückläufiger Geschäftsentwicklung. »Was wir derzeit erleben, ist eher das Prinzip Hoffnung als eine breit getragene Aufbruchsstimmung«, sagt VÖB-Vorstandsvorsitzender Michael Wardian. Für den eigenen Betrieb erwarten dennoch 83 % eine sehr oder eher zufriedenstellende Entwicklung im zweiten Halbjahr. Nur 3 % rechnen mit weiteren Umsatzrückgängen. Der Erwartungsindikator steigt auf plus 70 und erreicht den höchsten Wert seit dem ersten Halbjahr 2022.

Wohnbau bleibt Schwachstelle

Im Wohnbau meldeten im ersten Halbjahr lediglich 11 % steigende Umsätze, während 43 % Rückgänge verzeichneten. Hohe Finanzierungskosten, Unsicherheit über die Zinsentwicklung und wenige neue Baubewilligungen bremsen laut VÖB die Erholung. Hinzu kommt, dass die Fertigteilindustrie eine Belebung der Baukonjunktur nach Verbandsangaben in der Regel erst mit rund drei Monaten Verzögerung spürt: Bauunternehmen lasten zunächst ihre eigenen Kapazitäten aus. »Entscheidend ist, ob neue Projekte bewilligt, finanziert und tatsächlich umgesetzt werden«, betont VÖB-Geschäftsführer Anton Glasmaier. Solange Baubewilligungen und Investitionsbereitschaft niedrig bleiben, fehlt der Impuls für eine breitere Belebung.



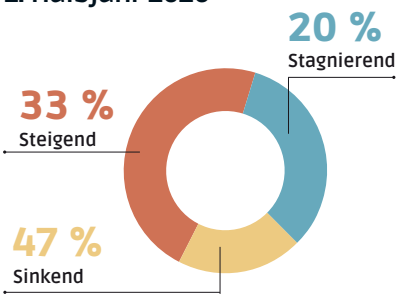
»Wenn nahezu die Hälfte der Betriebe Umsatzrückgänge verzeichnet, kann von einer echten Entspannung keine Rede sein«, sagt VÖB-Vorstandvorsitzender Michael Wardian.

Tiefbau stützt die Branche

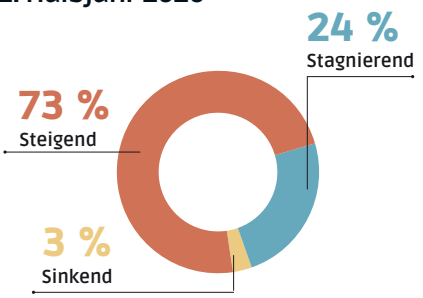
Stabilisierend wirkte bisher der Tief- und Straßenbau: 38 % der Unternehmen berichteten von gestiegenen, weitere 58 % von unveränderten Umsätzen. Angespannte Budgets der Gemeinden und Länder könnten allerdings zu verschobenen Infrastrukturinvestitionen führen und die Nachfrage zusätzlich belasten.

Potenzial sehen die Betriebe weiterhin für die Betonfertigteilbauweise im Hochbau: 57 % erwarten eine steigende Marktentwicklung, 40 % eine gleichbleibende und 3 % einen Rückgang. Als wichtigste Argumente nennen sie kürzere Bauzeiten (97 %), höhere Vorfertigungsgrade (83 %) sowie Präzision und Qualität. Damit diese Vorteile wirksam werden, fordert der VÖB Investitionsimpulse und eine bessere Abstimmung der für das Bauen zuständigen Ministerien. ■

Umsatzentwicklung 1. Halbjahr 2026



Umsatzerwartung 2. Halbjahr 2026



Das erste Halbjahr 2026 verlief für die österreichischen Betonfertigteilwerke ernüchternd. Deutlich optimistischer ist man für den Rest des Jahres.

Foto: Kirchdorfer Gruppe, iStock



Wenn die Krise die Baustelle erreicht

Im ersten Teil dieser Serie hat der Bau & Immobilien Report in Zusammenarbeit mit Müller Partner Rechtsanwälte sowie Pacher & Partner Rechtsanwälte gezeigt, wie sich Bauinsolvenzen ankündigen und wann aus einer Zahlungsstockung Insolvenzreife wird. Teil 2 behandelte die Insolvenzantragspflicht und das Thema Geschäftsführerhaftung im Insolvenzzusammenhang. Zum Abschluss zeigt Teil 3, wie sich Vertragsparteien rechtzeitig vor einem Forderungsausfall absichern und welche Auswirkungen die Insolvenzeröffnung auf den laufenden Bauvertrag haben kann.

Vor der Insolvenz: Sicherstellung und Kaution

Zeigen sich beim Auftraggeber die in Teil 1 beschriebenen Warnsignale, ist die Sicherstellung nach § 1170b ABGB das wirksamste Instrument des Auftragnehmers. Dieser kann ab Vertragsabschluss (unabhängig von Insolvenzsignalen) eine Sicherstellung von bis zu 20 % des vereinbarten Entgelts verlangen, bei Verträgen mit einer Erfüllungsdauer von bis zu drei Monaten sogar bis zu 40 %; jeweils begrenzt mit dem noch ausstehenden Entgeltanteil.

Maßgeblich für die Höhe des berechtigten Sicherstellungsverlangens ist dabei laut OGH das vereinbarte Gesamtentgelt, sodass auch unstrittige und beauftragte Zusatzaufträge zur Berechnung heranzuziehen sind. Das Sicherstellungsverlangen kann formfrei erfolgen, die Sicherstellungsfrist muss angemessen sein. Die Angemessenheit der Frist hängt von der Höhe der geforderten Sicherstellung im Vergleich zum zu erwartenden Kapitalbedarf der Auftraggeberin ab. Bei langen Projekten mit kleineren Zwischenrechnungen wird die angemessene Frist länger sein als bei kurzen Projekten mit hohen Zwischenrechnungssummen. Die ÖNORM B 2110 nennt als Frist 14 Tage. Leistet der Auftraggeber nicht, darf der Auftragnehmer die Arbeit einstellen und unter Setzung einer angemessenen Nachfrist (in der Regel 14 Tage) den Vertrag auflösen. Der Auftragnehmer behält seinen eingeschränkten Werklohnanspruch gemäß § 1168 ABGB, dem der Auftraggeber weder Mängel noch die fehlende Fertigstellung entgegenhalten kann. Gegenüber Verbrauchern und öffentlichen Auftraggebern gilt § 1170b ABGB nicht. Der Auftraggeber kann sich bei vereinbarter ÖNORM B 2110 spiegelbildlich zur Sicherstellung gemäß § 1170b ABGB durch eine Kaution absichern, daneben zusätzlich durch einen Deckungs- und Haftrücklass sowie eine Erfüllungsgarantie.

Eingeschränkter Werklohnanspruch

Bleibt das Werk aus Gründen auf Seiten des Auftraggebers unvollendet, gebührt dem leistungsbereiten Unternehmer das vereinbarte Entgelt abzüglich dessen, was er sich erspart oder anderweitig erworben hat. Diese Logik prägt auch die Bezifferung nach einem Rücktritt des Insolvenzverwalters: Werklohn für erbrachte Leistungen und Nichterfüllungsscha-



DIE AUTOREN (V.L.N.R.)

Markus Androsch-Lugbauer (l.) ist Rechtsanwalt bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claim Management und Konfliktlösung.
Dr. Constantin Pacher ist Rechtsanwalt bei der Kanzlei Pacher & Partner RAe in Graz. Seine Beratungsschwerpunkte liegen im Gesellschafts-, Unternehmens- und Insolvenzrecht.
Christoph Lintsche ist Rechtsanwalt bei Müller Partner Rechtsanwälte. Seine Beratungsschwerpunkte liegen insbesondere im Bereich Bau(vertrags)recht und Claim Management, Konfliktlösung und Gerichtsverfahren, Baudigitalisierung, Gewährleistungs- und Schadenersatzrecht sowie juristische Bauprojektbegleitung und Immobilienrecht.

KONTAKT www.mplaw.at, pacherundpartner.at

Foto: iStock



Teil 3 der Serie

über Insolvenzen im Bau- und Immobiliensektor.

Von der Sicherstellung bis zur Forderungsanmeldung

Sicherstellung	§ 1170b ABGB erlaubt dem Auftragnehmer eine zwingende Sicherstellung von 20 % (bei Verträgen bis drei Monate 40 %) des Entgelts. Der Auftraggeber kann sich über die ÖNORM B 2110 (Kaution) sowie über Rücklässe und Garantien absichern.
Vertragsschicksal	Der Insolvenzverwalter wählt nach § 21 IO zwischen Eintritt (Masseforderungen) und Nichteintritt (Schadenersatz als Insolvenzforderung).
Forderungsanmeldung	Fristen über die Ediktsdatei überwachen, Eigentumsvorbehalt und Aufrechnung angeben.

den für den Rest sind als Insolvenzforderung anzumelden. Ist der Auftragnehmer insolvent, bleiben dem Auftraggeber für Mehrkosten der Ersatzvornahme ebenfalls nur die Quote – oder seine Sicherheiten. Eine gemeinsame Leistungsfeststellung zum Stichtag ist unverzichtbar.

Gläubigergleichbehandlung

In der Krise liegt es nahe, unverzichtbare Subunternehmer oder drängende Lieferanten bevorzugt zu bezahlen. Das Insolvenzrecht verlangt jedoch grundsätzlich Gläubigergleichbehandlung. Gerade die Warnsignale aus Teil 1 begründen dieses »Kennenmüssen«. Der Insolvenzverwalter wird solche Zahlungen zurückfordern. Wer in dieser Phase Vermögen verschiebt oder einzelne Gläubiger bevorzugt, riskiert zudem strafrechtliche Konsequenzen (§§ 156, 158, 159 StGB). Ein aktuelles Rechnungswesen ist daher auch Selbstschutz der Geschäftsführung, womit sich der Kreis zu Teil 1 schließt.

Nach Insolvenzeröffnung

Beidseitig noch nicht oder nicht vollständig erfüllter Bauvertrag: Eintritt oder Nichteintritt des insolventen Vertragspartners.Die Insolvenzeröffnung beendet den beidseitig noch nicht vollständig erfüllten Bauvertrag nicht automatisch. Dem Insolvenzverwalter kommt vielmehr ein Wahlrecht zu. Entweder kann der Bauvertrag weiter mit dem Vertragspartner abgewickelt und auch von diesem Erfüllung verlangt werden. Alternativ besteht die insolvenzspezifische Möglichkeit, den Nichteintritt/Rücktritt vom Bauvertrag zu erklären. Der Insolvenzverwalter trifft seine Entscheidung abhängig von der Prüfung des konkreten Vertragsverhältnisses. Er wird den Bauvertrag nur dann erfüllen, wenn dies für die Insolvenzmasse zweckmäßig ist, also aus dessen weiterer Abwicklung Erlöse lukriert werden können.

Die Erklärung des Insolvenzverwalters hat erhebliche Auswirkungen auf die Rechtsposition des nicht-insolventen Vertragspartners. Wird nämlich der Nichteintritt erklärt, entfallen nicht nur die weiteren Vertragserfüllungspflichten für beide Vertragspartner, sodass der Bauvertrag schlicht unerfüllt bleibt. Ansprüche des solventen Vertragspartners aus dem nicht erfüllten Bauvertrag sind zudem auch bloße Insolvenzforderungen und werden daher allenfalls nur mehr quotenmäßig befriedigt. An sich ist der Insolvenzverwalter bei der Ausübung seines Wahlrechts zeitlich nicht befristet. Um daraus resultierende Schwebezustände zu vermeiden, kann der Vertragspart-



LET'S BUILD

UNSER VERSPRECHEN:
JA zu Handschlagqualität!

Wir von RINGER stehen seit 1944 für **klare Zusagen, kurze Reaktionszeiten** und Systeme, die halten, was sie versprechen. Mit unseren **Gerüsten** und **Schalungen** setzen Sie auf Qualität ohne Kompromisse – entwickelt für maximale Performance auf der Baustelle. Vertrauen Sie auf den Umfrage-Seriensieger und **persönliche Vor-Ort-Betreuung.**

RINGER
GERÜSTE + SCHALUNGEN



Praxistipps

Auftragnehmer

Bei ersten Zahlungsverzögerungen Sicherstellung nach § 1170b ABGB schriftlich mit Frist verlangen; Leistungsstand dokumentieren; Eigentumsvorbehalt vereinbaren.

Auftraggeber

Kaution, Rücklässe und Erfüllungsgarantie bei Vertragsabschluss fixieren; Abruffristen überwachen; Verwalter zur raschen Erklärung nach § 21 IO auffordern.

Generell

Ediktsdatei laufend prüfen, Forderungen fristgerecht anmelden; Direktzahlungen in der Krise sind anfechtungsgefährdet.

Insolvent

Keine Bevorzugung einzelner Gläubiger, kein Vermögensabfluss, Buchhaltung aktuell halten und frühzeitig beraten lassen.

ner des insolventen Unternehmens beim Insolvenzgericht beantragen, dass dem Insolvenzverwalter eine Frist zur Erstattung seiner Erklärung nach § 21 IO gesetzt wird. Erklärt sich der Insolvenzverwalter dann nicht fristgerecht, gilt dies als Nichteintritt. Der solvente Vertragspartner ist insofern weitgehend von der Erklärung des Insolvenzverwalters abhängig. Selbst lösen kann sich dieser vom insolvenzverfangenen Vertragspartner kaum: Die gesetzliche Vertragsauflösungssperre (§ 25a IO) schließt eine Auflösung im Zeitraum der ersten sechs Monate ab Insolvenzeröffnung allein aufgrund der schlechten Wirtschaftslage oder eines Zahlungsverzugs aus. Vertragliche Lösungsklauseln für den Insolvenzfall sind generell unwirksam (§ 25b IO). Kündigungsgründe müssen daher an andere, objektive Leistungsstörungen anknüpfen.

Ansprüche aus bereits erfülltem Bauvertrag: Insolvenzforderung

Während der Insolvenzverwalter Ansprüche, etwa auf Werklohn, aus bereits erfüllten Bauverträgen für die Insolvenzmasse betreiben kann, ist der solvente Vertragspartner bei der Geltendmachung allfälliger Ansprüche aus einem bereits vollständig erfüllten Bauvertrag (etwa Gewährleistung, Schadenersatz u. dgl.) grundsätzlich auf die quotenmäßige Befriedigung beschränkt. Seine Ansprüche wären als Insolvenzforderungen unter Angabe von Betrag, Rechtsgrund und Beweismitteln beim Insolvenzgericht anzumelden. Wurde ein Eigentumsvorbehalt auf noch nicht verbautes Material vereinbart, empfiehlt es sich, diesen im Rahmen der Forderungsanmeldung geltend zu machen und die umgehende Aussonderung des Vorbehaltsguts zu verlangen.

Forderungsanmeldung in der Bauinsolvenz: Chancen und Kostenrisiken

Forderungen wie offener Werklohn (Auftragnehmer) oder Schadenersatz aus Mängeln (Auftraggeber und Bauherren) sind beim Insolvenzgericht anzumelden, auch wenn darüber bereits ein Rechtsstreit anhängig ist. In der Anmeldung sind der Betrag, die anspruchsbegründenden Tatsachen, die Rangordnung und die Beweismittel anzugeben. Bestreitet der Insolvenzverwalter die Forderung, bleibt dem Gläubiger die Prüfungsklage auf Feststellung. Die Klage ist innerhalb der Frist einzubringen, die das Insolvenzgericht festlegt.

Diese Frist beträgt mindestens einen Monat. Wer sie versäumt, riskiert, dass die Forderung bei der Verteilung und im Sanierungsplan nicht berücksichtigt wird. Die Prüfungsklage will dennoch gut überlegt sein. Der Streitwert richtet sich nach der vollen festzustellenden Forderung und nicht nach der meist geringen Quote. Die Kosten können den tatsächlichen Erlös daher leicht übersteigen. Das gilt besonders bei nur teilweisem Obsiegen. Ein Vorteil: Obsiegt der Gläubiger, sind ihm die Prozesskosten vom Insolvenzverwalter zu ersetzen. Dieser Kostenersatzanspruch wird als Masseforderung (§ 46 IO) vorrangig aus der Masse befriedigt.

Fazit

Wer früh handelt, hat die meisten Optionen. Vor der Insolvenz schützen Sicherstellungen, danach entscheiden § 21 IO, die Logik des § 1168 ABGB und eine sorgfältige Forderungsanmeldung über das Ergebnis.

Zusammenfassung der Serie

»Die dreiteilige Serie hat eine Bauinsolvenz von den ersten Warnsignalen bis zur Abwicklung auf der Baustelle begleitet. Teil 1 zeigte, dass sich Krisen am Bau meist schleichend ankündigen, etwa durch unbezahlte unstrittige Rechnungen, dünner besetzte Baustellen, Vorauskassewünsche oder auffälliges Nachtragsverhalten. Teil 1 zeigte auch, dass zwischen bloßer Zahlungsstockung und Insolvenzreife klar zu unterscheiden ist. Teil 2 widmete sich den Antragspflichten und der Haftung der Geschäftsführung sowie dem richtigen Verhalten, wenn ein Vertragspartner insolvent wird. Teil 3 beschäftigt sich mit Kautionen und Sicherstellungen nach § 1170b ABGB sowie den Folgen. Nach der Eröffnung entscheidet der Insolvenzverwalter über das Schicksal des Bauvertrags. Leistungsstand, Material und Vertragskette sind sauber zu dokumentieren und neu zu ordnen. Forderungen sind vollständig und fristgerecht anzumelden. Allen drei Teilen gemeinsam ist eine Erkenntnis: Wer Warnsignale ernst nimmt, sein Rechnungswesen und Projektcontrolling im Griff hat und früh reagiert, behält die meisten Handlungsmöglichkeiten und begrenzt Haftungsrisiken.«

Foto: iStock



Klimaanlagen im Wohnungseigentum:

Reform in Sicht?

Die Zahl heißer Sommertage und Tropennächte nimmt zu. Damit werden überhitzte Wohnungen gerade in den Sommermonaten zunehmend zum Problem. Der nachträgliche Einbau einer Klimaanlage wäre oft naheliegend, ist im Wohnungseigentum aber rechtlich (noch) mit erheblichen Hürden verbunden.

KOMMENTAR | Stephanie Langer

Eine Split-Klimaanlage nimmt regelmäßig allgemeine Teile der Liegenschaft in Anspruch, etwa durch Leitungsführungen, Fassadendurchbrüche oder die Anbringung eines Außengerätes. Nach § 16 WEG ist dafür grundsätzlich die Zustimmung sämtlicher übriger Wohnungseigentümer erforderlich. Fehlt diese, muss die Zustimmung gerichtlich ersetzt werden. Dabei ist insbesondere nachzuweisen, dass die Änderung entweder der Verkehrsübung entspricht oder einem wichtigen Interesse des Wohnungseigentümers dient.

In der Praxis scheitern Klimaanlagen daher nicht nur an sachlichen Einwänden, sondern – vor allem in größeren Wohnbauten – auch oft daran, dass einzelne Wohnungseigentümer nicht reagieren, nicht erreichbar sind oder schlicht kein Interesse daran haben, sich mit dem Anliegen zu befassen.

Die Folgen sind wenig zufriedenstellend: Entweder bleiben überhitzte Wohnungen ohne ausreichende Kühlung – oder Anlagen werden ohne die erforderliche Zustimmung errichtet. Über solchen »Schwarzbauten« schwebt dauerhaft das Risiko eines Beseitigungs- und Wiederherstellungsanspruchs.

Hindernisse sollen abgebaut werden

Nun kommt Bewegung in die Sache. Die Bundesregierung hat Anfang August ein Maßnahmenpaket zum Hitzeschutz in Wohngebäuden beschlossen. Darin werden die bestehenden rechtlichen Hürden bei Klimaanlagen ausdrücklich angesprochen. Nach Ansicht der Bundesregierung sollen diese Hindernisse abgebaut und Hitzeschutzmaßnahmen sowohl im Wohnungseigentums- als auch im Mietrecht leichter durchsetzbar werden. Expertengespräche laufen; ein konkreter Vorschlag für Änderungen des WEG und des MRG soll ausgearbeitet werden. Wie die Neuregelung aussehen wird, steht allerdings noch nicht fest. Denkbar wäre eine Lösung nach dem Vorbild bereits privilegierter Änderungen des § 16 WEG, etwa von Ladestationen für Elektrofahrzeuge.



Bei bestimmten Maßnahmen gilt die Zustimmung eines Wohnungseigentümers bereits heute als erteilt, wenn er ordnungsgemäß verständigt wird und nicht innerhalb von zwei Monaten widerspricht. Damit könnte das Schweigen eines einzigen Miteigentümers nicht mehr das ganze Vorhaben, dem alle anderen zugestimmt haben, blockieren. Ein Freibrief wäre damit freilich nicht verbunden. Lärmschutz, technische Sicherheit, die äußere Erscheinung des Hauses und die berechtigten Interessen der übrigen Eigentümer müssten weiterhin gewahrt bleiben. Ob der Gesetzgeber diesen Weg tatsächlich beschreiten wird, ist jedoch noch offen. Dass Reformbedarf besteht, hat die Bundesregierung jedenfalls erkannt. Zu hoffen bleibt, dass die angekündigte Reform nicht bei heißer Luft bleibt, sondern bald in Gesetzesform gegossen wird. ■

Die Autorin: Dr. Stephanie Langer ist seit 2016 bei Hule Nordberg Langer tätig und seit 2017 Partnerin. Ihr Beratungsschwerpunkt liegt im Immobilienrecht, in Immobilientransaktionen und im Bauträgervertragsrecht.

Fotos: Hule Nordberg, iStock

Sanieren ist nicht immer SINNVOLL

Wann lohnt sich eine Sanierung, wann wird besser abgebrochen? Harald Muhr, Geschäftsführer des Sanierungsspezialisten für Stahlbetonbauwerke MST Muhr, spricht über verdeckte Schäden im Stahlbeton, die Tücken eines Generalunternehmers und Kohlefaser als Chance für den Bestand.

TEXT | Bernd Affenzeller

Wann ist ein Bauwerk für Sie alt? Entscheidet das Baujahr oder sein Zustand?

Harald Muhr: Vor allem der Zustand. Alt ist ein Bauwerk für mich, wenn es nicht ordnungsgemäß instand gehalten wurde. Bei Stahlbeton muss man zusätzlich berücksichtigen, nach welchen Regeln gebaut wurde. Die Anforderungen an die Betondeckung, also den Abstand zwischen Bewehrung und Oberfläche, haben sich über die Jahrzehnte stark verändert. Bei älteren Bauwerken ist sie häufig deutlich geringer. Dazu kommen Ausführungstoleranzen, die man heute anders berücksichtigt. Ein Bauwerk kann deshalb aus unserer Sicht bereits nach 30 Jahren »alt« sein, obwohl das für ein Gebäude eigentlich kein hohes Alter ist.

Heißt das, früher wurde schlecht gebaut?

Muhr: Nein. Vieles wusste man damals einfach noch nicht in dem Ausmaß, in dem man es heute weiß. Schäden und Erfahrungen aus der Praxis haben die Regeln verändert. Bei manchen älteren Konstruktionen sehen wir das Problem von außen zunächst gar nicht. Erst wenn beispielsweise eine Verkleidung entfernt wird, zeigt sich, dass darunter großflächig



Es ist nicht alles Gold, was glänzt: »Von außen sieht ein Generalunternehmerzuschlag attraktiv aus. Sobald man selbst diese Rolle übernimmt, merkt man, wie viele Schnittstellen und Entscheidungen dahinterstehen«, sagt Harald Muhr.

Bewehrung freiliegt oder korrodiert ist. Dann geht es plötzlich nicht nur um eine oberflächliche Reparatur, sondern auch um Korrosionsschutz, Tragfähigkeit und möglicherweise eine Verstärkung.

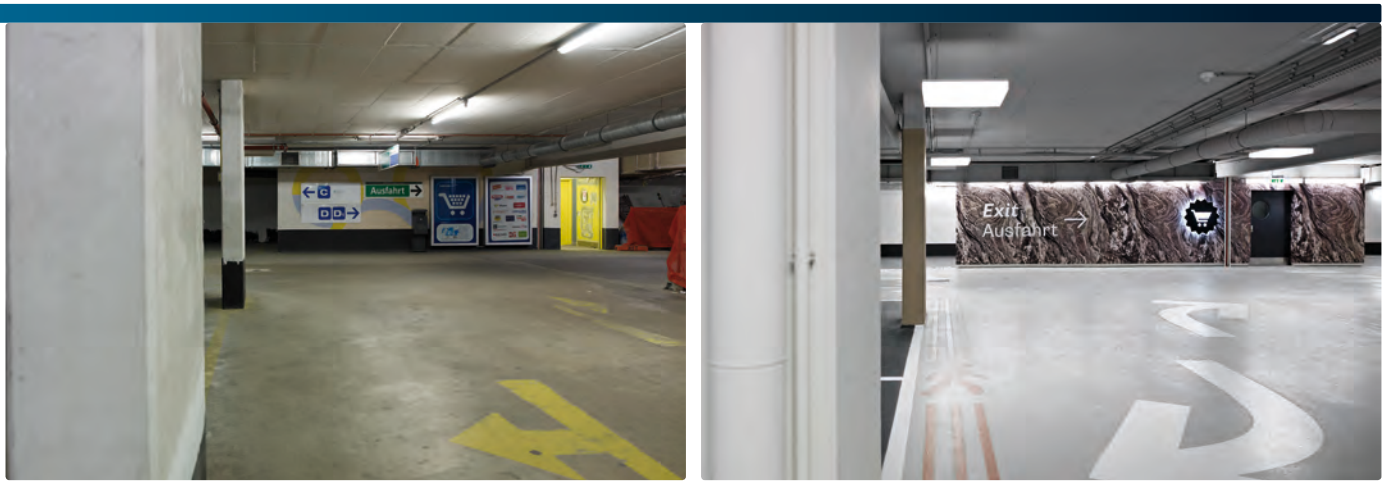
Welche Schäden begegnen Ihnen am häufigsten?

Muhr: Korrosionsschäden, besonders in Garagen. Fahrzeuge bringen im Winter Wasser und Streusalz hinein. Das Wasser verdunstet, die Chloride bleiben zurück und können über lange Zeit auf die Konstruktion einwirken. Bei älteren Garagen fehlt häufig eine wirksame Abdichtung. Nach den damaligen Anforderungen war sie nicht immer in der Form vorgesehen, die wir heute für notwendig halten. Wenn Chloride bis zur Bewehrung gelangen oder der Beton seine schützende Alkalität verliert, beginnt der Stahl zu korrodieren. Deshalb genügt es bei einer Sanierung nicht, nur die sichtbaren Schäden zu beheben. Man muss auch ihre Ursache abstellen.

Kommt es vor, dass Sie von einer Sanierung abraten?

Muhr: Ja, vor allem bei einzelnen Bauteilen. Wir kennen Garagen, in denen Decken teilweise abgebrochen werden mussten. Wenn die Schädigung von oben und unten so weit fortgeschritten ist, dass große Bereiche instand zu setzen und zusätz-

Foto: Foto Fuerst



Eine Tiefgarage vor und nach der Sanierung durch MST Muhr.

lich zu verstärken wären, kann ein Teilabbruch wirtschaftlicher sein. Bei früherer Reaktion wäre eine Sanierung möglicherweise noch möglich gewesen. Oft fehlt aber zunächst der Leidensdruck. Bei Eigentümern, die eine Garage selbst betreiben, ist die Aufmerksamkeit meist größer: Sie merken im Alltag, wenn Wasser durch eine Decke dringt oder Stellplätze nicht nutzbar sind. Ist Eigentum und Betrieb getrennt, dauert es mitunter länger, bis solche Beobachtungen zu einer Entscheidung führen.

MST Muhr tritt inzwischen auch als Generalunternehmer auf. Was hat diesen Schritt ausgelöst?

Muhr: Wir waren ursprünglich oft als Spezialunternehmen und Subunternehmer tätig. Bei einer Garagensanierung endet die Arbeit aber nicht mit der Betoninstandsetzung oder Verstärkung. Es geht auch um Beschichtungen, Abdichtungen, Entwässerung, Fugen, Brandschutz, Beleuchtung und weitere Gewerke. Als Generalunternehmer müssen wir das Ganze im Blick behalten und die Schnittstellen koordinieren. Das ist fachlich interessant und gibt uns mehr Einfluss auf die Qualität des Gesamtergebnisses.

Hat sich die zusätzliche Verantwortung wirtschaftlich gelohnt?

Muhr: Ich würde die Entscheidung wieder treffen, aber man unterschätzt am Anfang leicht den Aufwand. Von außen sieht ein Generalunternehmerzuschlag attraktiv aus. Sobald man selbst diese Rolle übernimmt, merkt man, wie viele Schnittstellen und Entscheidungen dahinterstehen. Dafür braucht es eigene Leute im Büro, Koordination und externe Fachleute. Diese Struktur kostet Geld. Wir haben heute rund 55 Mitarbeiter draußen und zehn im Büro. Die größere Verantwortung lässt sich nicht einfach als zusätzliche Marge verbuchen.

Sie haben auch ein auf Trinkwasserbehälter spezialisiertes Unternehmen übernommen. Was ergänzt das bei MST Muhr?

Muhr: Wir haben selbst schon Trinkwasserbehälter saniert. Die neue Einheit bringt eine sehr spezifische Erfahrung mit mineralischen Instandsetzungssystemen für diesen Bereich mit. Diese Spezialisierung passt zu uns, soll aber eigenständig bleiben. Bei Arbeiten in einem Trinkwasserbehälter gelten besondere Anforderungen an Sauberkeit und Ausrüstung. Geräte und Material, die zuvor etwa in einer Garage oder Kläranlage eingesetzt wurden, kann man nicht einfach dorthin mitnehmen. Deshalb halte ich die getrennten Abläufe für wesentlich.

Ein Thema, das Ihnen besonders wichtig ist, ist die Verstärkung mit Kohlefaser. Warum?

Muhr: Weil sie uns hilft, bestehende Bauwerke für neue Nutzungen zu erhalten. Wird ein Büro zu Wohnungen umgebaut oder ein Lift eingebaut, braucht man neue Durchbrüche und damit möglicherweise eine Verstärkung der verbleibenden Konstruktion. Kohlefaserlamellen können nach entsprechender Vorbereitung auf Bauteile geklebt und je nach Aufgabe zusätzlich verankert werden. Auch höhere Lasten lassen sich damit unter Umständen aufnehmen. Entscheidend ist: Das ist keine Lösung nach Gefühl. Ein Statiker muss berechnen, welche Verstärkung nötig ist und wie die Kräfte übertragen werden. Manchmal können wir damit eine Decke erhalten, die sonst abgebrochen und neu gebaut werden müsste. Der Bereich wächst und macht bei uns inzwischen knapp zehn Prozent des Geschäfts aus.

> Durch die Verstärkung mit Kohlefaser können bestehende Bauwerke neuen Nutzungen zugeführt werden.

Können Sie privat noch unbefangen durch eine Tiefgarage gehen?

Muhr: Nein, das ist eine Berufskrankheit. Ich sehe Schäden und Mängel, auch wenn ich eigentlich gar nicht darauf achten will. Und es bleibt nicht bei Garagen: Selbst im Urlaub schaue ich mir Fassaden und Balkone an. Daran kommt man offenbar nicht mehr vorbei. ■



Altes Geld im neuen Kleid

Der neue Fördertopf für die thermische Sanierung ist um 140 Millionen besser dotiert als angenommen. Was auf den ersten Blick wie eine nachträgliche Aufstockung klingt, ist in Wahrheit aber nur eine kommunikative Nebelkerze. Es handelt sich um kein frisches Geld. Das kommt aber aus dem Klima-Sozialfonds der EU. Immerhin 770 Millionen Euro bis 2032.

TEXT | Bernd Affenzeller

Die Überraschung ist der Bundesregierung durchaus gelungen. Am 11. Oktober verkündete Bundeskanzler Christian Stocker für 2027 eine 500 Millionen schwere Sanierungsoffensive durch die Förderung der thermischen Sanierung und des Kesseltauschs. Überraschend war die Ankündigung deswegen, weil bislang immer von 360 Millionen Euro die Rede war. 181 Millionen für die thermische Sanierung und 179 Millionen Euro für den Kesseltausch. Die erfreuliche Differenz von 140 Millionen Euro hat aber einen kleinen Schönheitsfehler. Es handelt sich um kein »frisches Geld«. Es wurden nur die Förderangebote von Umwelt- und Wirtschaftsministerium unter einem Dach gebündelt. Der Sockelbetrag für die thermische Sanierung kommt aus dem Umweltministerium und bleibt mit 181 Millionen Euro gleich, dazu kommen 90 Millionen Euro für den Sanierungsbonus für Ein-, Zweifamilien- und Reihenhäuser sowie 50 Millionen Euro für thermische Sanierungen bei gemeinnützigen Bauvereinigungen aus dem Wirtschaftsministerium. Alle diese Mittel sind im Doppelbudget 2027/2028 bereits berücksichtigt. In Summe fließen 321 Millionen Euro in die thermische Sanierung.

Zusätzliches Geld gibt es in den nächsten sechs Jahren aber auch. Bis 2032 erhält Österreich aus dem Klima-Sozialfonds der EU maximal 577,8 Millionen Euro, um den nationalen Klima-Sozialplan zu finanzieren. Dieser soll insbesondere Haushalte und Kleinstunternehmen unterstützen, die am stärksten von der Einführung des Emissionshandels betroffen sind. Durch die zusätzliche nationale Ko-Finanzierung von mindestens 25 Prozent stehen in Summe rund 770 Millionen Euro zur Verfügung. Im Gebäudesektor sind vor allem »Investitionen in die thermische Sanierung und den Heizungstausch für Schutzbedürftige sowie für einkommensschwache Haushalte vorgesehen«, und zwar sowohl in Einfamilienhäusern als auch im mehrgeschossigen Wohnbau. Zudem sollen betroffene

Foto: iStock

Die neue Sanierungsoffensive des Bundes

- 181 Mio. Euro	=> Sockelbetrag für thermisch-energetische Gebäudesanierungen
- 90 Mio. Euro	=> reserviert für Sanierungsbonus für Ein-, Zweifamilien- und Reihenhäuser
- 50 Mio. Euro	=> reserviert für thermische Sanierungen bei gemeinnützigen Bauvereinigungen
- 179 Mio. Euro	=> für Kesseltausch
Gesamt	**500 Mio. Euro**

Von den 321 Millionen Euro für die thermische Sanierung kommen 181 Millionen Euro aus dem Umwelt- und 140 Millionen Euro aus dem Wirtschaftsministerium.

Haushalte gezielt durch Energieberatung – Stichwort: One-Stop-Shop rund um die Sanierung – gefördert werden.

Forderung der Branche erfüllt

Mindestens ebenso wichtig wie die Dotierung ist die Ausgestaltung und Verlässlichkeit einer Förderung. Sie soll ja auch für Planungssicherheit sorgen. Diese Grundprämisse wurde von der Regierung heuer schon einmal konterkariert. Anfang Februar wurde quasi über Nacht die Förderung der thermischen Sanierung eingestellt und die Mittel in den Kesseltausch umgeleitet. Das Verhältnis bei den Anträgen habe nicht gestimmt, hieß es aus dem Umweltministerium. Der Sanierungsbonus wurde also ein Opfer seines eigenen Erfolgs. Der Aufschrei in der Branche war enorm. Mit der aktuellen Neuauflage gibt es nun eigenständige Förderschienen. »Die Botschaft aus der Branche ist in der Politik angekommen«, sagt Wohnbau-Experte Wolfgang Amann. Das wird indirekt auch seitens des Wirtschaftsministeriums bestätigt. » Es gab von Umwelt- und Wirtschasftsministerium sowie der Abwicklungsstelle KPC einen Stakeholder-Austausch mit rund 60 Vertreter*innen der Innungen und Fachverbänden. Die Rückmeldungen wurden in die Weiterentwicklung der Sanierungsoffensive aufgenommen«, heißt es da.

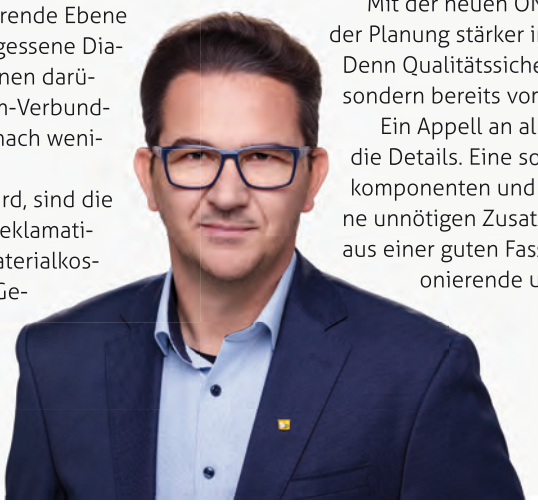
Maximilian Schmid, neuer Geschäftsführer von Austrotherm Österreich, sieht die Trennung der Fördertöpfe positiv. »Damit wird sichergestellt, dass beide Maßnahmen eigenständig berücksichtigt werden. Auch die gesetzlich vorgesehene mehrjährige Budgetplanung ist ein wichtiger Schritt«, so Schmid. Verbesserungspotenzial sieht er bei der stärkeren Verknüpfung der Maßnahmen. »Wer den Energiebedarf seines Gebäudes durch eine thermische Sanierung reduziert, kann häufig auch eine kleinere und kostengünstigere Heizungsanlage einsetzen.« Fördermodelle sollten laut Schmid diese Zusammenhänge stärker berücksich-

»Die Qualität der Fassade entscheidet sich im Detail«

KOMMENTAR Eine Fassade kann technisch noch so gut geplant sein. Wenn bei der Ausführung entscheidende Details übersehen werden, kann das später teuer werden. Und dabei sprechen wir oft nicht von großen Fehlern, sondern von scheinbaren Kleinigkeiten.

Ein fehlender Feuchteschutz im Sockelbereich, eine nicht fachgerechte zweite wasserführende Ebene unter der Fensterbank oder eine vergessene Diagonalbewehrung: Solche Details können darüber entscheiden, ob ein Wärmedämm-Verbundsystem langfristig funktioniert oder nach wenigen Jahren saniert werden muss.

Was dabei häufig unterschätzt wird, sind die wirtschaftlichen Folgen. Denn eine Reklamation bedeutet nicht nur zusätzliche Materialkosten. Sie verursacht Arbeitsaufwand, Gerüstkosten und Diskussionen über Verantwortlichkeiten. Für ausführende Betriebe kann das schnell erhebliche finanzielle Auswirkungen haben.



Besonders kritisch sind die Schnittstellen zwischen den Gewerken. Gerade bei Fensteranschlüssen, Sonnenschutzsystemen oder nachträglichen Befestigungen braucht es eine frühzeitige Abstimmung zwischen Planung und Ausführung. Was hier nicht rechtzeitig geklärt wird, lässt sich später oft nur mit erheblichem Aufwand korrigieren.

Mit der neuen ÖNORM B 6400-1 rückt auch die Bedeutung der Planung stärker in den Fokus. Das ist ein wichtiger Schritt. Denn Qualitätssicherung beginnt nicht erst auf dem Gerüst, sondern bereits vor Beginn der Ausführungsarbeiten.

Ein Appell an alle Beteiligten: Nehmen wir uns die Zeit für die Details. Eine sorgfältige Planung, abgestimmte Systemkomponenten und eine fachgerechte Verarbeitung sind keine unnötigen Zusatzkosten. Sie sind die Grundlage dafür, dass aus einer guten Fassadenplanung auch eine dauerhaft funktionierende und schadensfreie Fassade wird.

Markus Egger, Produktmanager Wärmedämm-Verbundsysteme bei Sto Österreich.

Neue Anlage für Mineralwolle-Abfälle

RECYCLING Ab dem 1. Jänner 2027 gilt in Österreich ein Deponierungsverbot für künstliche Mineralfasern, also für Glas- und Steinwolle. Damit gewinnt der Aufbau effizienter Rücknahme- und Recyclingstrukturen erheblich an Bedeutung. Knauf Insulation hat die Baugenehmigung für eine neue Recyclinganlage in Ferndorf, Kärnten, erhalten. Dort wird künftig Mineralwolle wie Glaswolle und Steinwolle recycelt und als Rohstoff wieder in den Produktionskreislauf zurückgeführt. Die Inbetriebnahme ist bis Ende des Jahres geplant. Die Investitionskosten liegen bei 30 Millionen Euro.

Die neue Anlage in Ferndorf ist darauf ausgelegt, Mineralwolle aus ganz Österreich anzunehmen und aufzubereiten. Dafür wird gemeinsam mit dem Umsetzungspartner ABCO Abfallconsulting GmbH ein österreichweites Sammelsystem aufgebaut. Über eine Online-Plattform bestellen private Bauherren ebenso wie Bauunternehmen sogenannte Big Bags. ABCO organisiert die Abholung und die Logistik zum Standort Ferndorf. Ergänzend verantwortet ABCO das Qualitätsmanagement. Verbindliche Übernahmekontrollen unterstützen die Sicherung der Materialqualität entlang des gesamten Prozesses.



Mit der neuen Recyclinganlage in Ferndorf setzt die Knauf Gruppe auf Kreislaufwirtschaft in Österreich.

In Ferndorf soll noch dieses Jahr das Material in einem patentierten Schmelzverfahren zu einem hochwertigen Granulat verarbeitet werden, das ohne weitere Aufbereitung zum Beispiel im rund 125 Kilometer entfernten Knauf Insulation Werk in Škofja Loka, Slowenien, als Rohstoffersatz zum Einsatz kommt.
Für die Knauf Gruppe sind die Investments in Kreislaufwirtschaft wie in Ferndorf eine strategische Entscheidung, die Rohstoffversorgung nachhaltiger zu machen und in die eigene Kontrolle zu bringen. Neben dem Recycling für Mineralwolle investiert Knauf auch in das Gipsrecycling. Dazu hat die Gruppe bereits Joint Ventures mit lokalen Partnern in Bayern und in Frankreich angekündigt. Im bayerischen Neuhof an der Zenn soll bis 2027 die modernste Gipsrecyclinganlage ihrer Art entstehen.

tigen und ganzheitliche, wirtschaftlich sinnvolle Sanierungskonzepte belohnen. In dieselbe Kerbe schlägt auch der Markt- und Meinungsforscher Andreas Kreutzer. »Aus meiner Sicht sollten Heizkessel und Wärmepumpen nur in bereits thermisch optimierten Gebäuden gefördert werden«, so der Geschäftsführer von Branchenradar.com.

Die getrennten Fördertöpfe sorgen vor allem für Planungssicherheit, haben aber einen Pferdefuß. »Wenn in einem Bereich eine besonders hohe Nachfrage besteht und die Mittel dort vollständig ausgeschöpft werden, während im anderen Bereich möglicherweise Geld übrig bleibt, dann hat die Vergangenheit gezeigt, dass oft Förderungen liegen bleiben«, gibt Rockwool Österreich-Geschäftsführer Georg Pehn zu bedenken und hofft in dem Fall auf Flexibilität. »Entscheidend sollte letztlich sein, dass die zur Verfügung stehenden Fördermittel möglichst vollständig in sinnvolle energetische Maßnahmen investiert werden.«



»Förderungen sollten ganzheitliche, wirtschaftlich sinnvolle Sanierungskonzepte belohnen«, sagt Maximilian Schmid, Geschäftsführer Austrotherm Österreich.

Konkrete Auswirkungen

Von der neuen Förderung erwartet sich der Markt leichte Impulse, aber keine Wunderdinge. Für Amann ist es ein Schritt in die richtige Richtung. Kreutzer rechnet damit, dass die Nachfrage geringfügig wächst, geht aber davon aus, dass die Mitnahmeeffekte hoch sind, wie bisher auch. Für die Branche selbst ist es vor allem ein wichtiges Signal. Eine grundlegende Markterholung erwarten weder Schmid noch Pehn. Längerfristig betrachtet, brauche es neben verlässlichen Förderungen vor allem auch rechtliche Rahmenbedingungen, die Investitionen langfristig ermöglichen. »Leistbares Wohnen ist wichtig, gleichzeitig müssen sich Neubauten und thermische Sanierungen für Eigentümer wirtschaftlich rechnen«, sagt Schmid.

Wie groß das volkswirtschaftliche Potenzial der Sanierung ist, hat erst kürzlich eine Studie des Instituts für Österreichs Wirtschaft (iföw) gezeigt. Demnach würde eine Erhöhung der Sanierungsquote auf 3 Prozent bis 2040 eine zusätzliche Wertschöpfung von mehr als 124 Milliarden Euro auslösen, dazu mehr als 130.000 Arbeitsplätze schaffen und sichern sowie fiskalische Effekte von fast 60 Milliarden Euro erzielen. Für Pehn zeigt die Studie, dass Förderungen als Investition in den Wirtschaftsstandort betrachtet werden müssen. Sollten sich die berechneten Effekte auch in dieser Größenordnung bestätigen, wäre das aus seiner Sicht ein starkes Argument, die Mittel für die thermische Sanierung deutlich höher anzusetzen. Auch Schmid fordert, die Erkenntnisse der Studie in die Förderpolitik einfließen zu lassen. »Fördermaßnahmen sollten nicht ausschließlich nach der kurzfristigen CO_2-Einsparung pro Fördereuro beurteilt werden, sondern auch nach ihrem volkswirtschaftlichen Nutzen.« ■

Fotos: Knauf, Austrotherm

Wohnen trägt Wirtschaft

Wie viel Wohnen kostet, entscheidet mit darüber, wie viel Einkommen für den Rest der Wirtschaft übrig bleibt. Vorläufige WIFO-Berechnungen zum gemeinnützigen Wohnbau zeigen, dass der Effekt bis ins Bruttoinlandsprodukt (BIP) reicht.

TEXT | Alina Flatscher

Für 2025 beziffert das WIFO den direkten Mietvorteil gemeinnütziger Wohnungen gegenüber vergleichbaren privaten Wohnungen auf 1,9 Mrd. Euro oder durchschnittlich 228 Euro pro Haushalt im Monat. Laut WIFO-Modell können niedrigere Wohnkosten den Konsum von Haushalten mit niedrigen und mittleren Einkommen um 1,3 bis 3,0 Prozent erhöhen. Michael Gehbauer, Obmann des Verbands gemeinnütziger Bauvereinigungen (GBV), zieht daraus eine breitere Schlussfolgerung: »Wir erhöhen eigentlich den Wohlstand der Menschen, und das ist, glaube ich, eine ganz, ganz wichtige Nachricht.« Laut Statistik Austria fließen bei privaten Hauptmietern im Median 26 Prozent des Haushaltseinkommens ins Wohnen, bei Genossenschaftswohnungen sind es 23 Prozent. Die OECD verweist ebenfalls darauf, dass steigende Wohnkosten verfügbares Einkommen für Konsum und Sparen einschränken. Damit betrifft der Effekt nicht nur die Verteilung der Wohnkosten, sondern auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage.

Preisdämpfung am Markt

Ein größerer gemeinnütziger Wohnungsbestand hat laut WIFO auch Auswirkungen auf den privaten Mietmarkt. In regionalen Wohnungsmärkten, in denen der Anteil gemeinnütziger Wohnungen um zehn Prozentpunkte höher liegt, sind private Mieten im Schnitt rund 30 Cent pro Quadratmeter niedriger. Diesen indirekten Effekt auf die privaten Mieten beziffert das WIFO mit rund 500 Mio. Euro pro Jahr. Zusammen mit dem direkten Mietvorteil ergibt sich damit ein Effekt von rund 2,5 Mrd. Euro jährlich. Auch für den Staat verändert sich die Rechnung. Ohne GBV wären laut WIFO rund 278 Mio. Euro mehr für Wohnbeihilfe und Sozialhilfe aufzuwenden. Demgegenüber entgehen dem Staat durch die Körperschaftsteuerbefreiung der Gemeinnützigen allerdings auch rund 200 Millionen Euro an Steuern. Die Modellrechnung des WIFO berücksichtigt also beide Seiten. Dennoch kommt WIFO-Ökonom Michael Klien zu einem klaren Fazit: »Unterm Strich ist das für die österreichische Volkswirtschaft […] klar eine positive Rechnung.« Je nach Szenario beziffert das WIFO die Wirkung auf das Bruttoinlandsprodukt auf 0,8 bis 2,2 Mrd. Euro jährlich, je nachdem, welche Wirkungen im Modell berücksichtigt werden. Isabella Stickler, stellvertretende Verbandsobfrau, hebt den dauerhaften Effekt hervor: »Der Staat profitiert davon, die Volkswirtschaft profitiert davon, und das nicht in einem Einmaleffekt, sondern jedes Monat und über viele Jahre hinweg.« Klien verweist zudem auf einen Steuereffekt: Wer weniger für Wohnen ausgibt, hat mehr Spielraum für anderen Konsum, der häufig mit 20 statt zehn Prozent Umsatzsteuer belastet ist. ■



Der gemeinnützige Wohnbau (im Bild: Wohnpark Alterlaa) hat laut einer aktuellen WIFO-Studie eine positive Wirkung auf das österreichische Bruttoinlandsprodukt von bis zu 2,2 Milliarden Euro pro Jahr.

Kennzahlen im Überblick

Ökonomische Wirkungen des gemeinnützigen Wohnbaus

Direkter Mietvorteil	1,9 Mrd. Euro
Vorteil pro Haushalt	228 Euro/Monat
Konsumeffekt	+ 1,3 % bis + 3,0 %
Wirkung auf das BIP	0,8 bis 2,2 Mrd. Euro/Jahr
Mehrbedarf Wohnbeihilfe/Sozialhilfe ohne GBV	278 Mio. Euro/Jahr

Quelle: WIFO/GBV Quelle: WIFO/GBV

Foto: Christian Lendl



»Wir stellen uns dem Wettbewerb«

Ringer wächst wieder deutlich, doch der Preiskampf bleibt hart. Eigentümer und Verkaufsleiter Markus Ringer über den schwierigen Heimmarkt , den Wert technischer Beratung, den Einstieg in den Infrastrukturbau und eine Baustellenkultur, in der Partnerschaft zu oft am Preis scheitert.

TEXT | Bernd Affenzeller

Im Frühjahr haben Sie von einer Stabilisierung des Marktes gesprochen. Wie läuft das Geschäft ein halbes Jahr später?

Markus Ringer: Wir wachsen in Österreich derzeit um circa 20 Prozent. Auch auf unseren anderen Märkten entwickeln wir uns in einer ähnlichen Größenordnung. Bei uns läuft es also wesentlich besser als 2025. Die Erträge steigen ebenfalls, allerdings war das vergangene Jahr wirklich schlecht. Wir kommen von einem niedrigen Niveau. Beim Umsatz liegen wir wieder über dem Niveau unserer früheren sehr guten Jahre, bei den Erträgen ist die Situation eine andere.

Wie blicken Sie auf 2027?

Ringer: Wir wollen wieder etwas drauflegen, sicher nicht in der Dimension dieses Jahres. Wir rechnen mit einem Umsatzwachstum von ungefähr zehn Prozent. Eine breite Erholung der Bauwirtschaft ist damit aber nicht automatisch verbunden. Die Rahmenbedingungen bleiben schwierig.

Was macht die Exportmärkte attraktiver als Österreich?

Ringer: Wir erzielen im Ausland wesentlich bessere Mietpreise, speziell in Kroatien, Slowenien und Serbien. Dort ist das Mietgeschäft ertragreicher. Österreich hat aus meiner Sicht die schlechtesten Mietsätze. Der Wettbewerb ist sehr ausgeprägt, jeder will diesen Markt. Rein wirtschaftlich gibt es bessere Märkte, um sein Geld zu investieren. Aber wir sind in Österreich zu Hause und stellen uns diesem Wettbewerb.

Sie bringen mit der AL Plus eine neue Schalung auf den Markt. Was gilt es bei so einem Produktlaunch besonders zu beachten?

> Wir kaufen uns keine Referenzen.

Ringer: Eine neue Schalung zu bringen ist immer eine Herausforderung, die gut überlegt werden will, bei der gut auf die Kunden gehört werden muss. Sie muss einerseits mehr Nutzen bringen, gleichzeitig aber auch die Produkthistorie mitdenken. Die neue AL Plus kann beides. Sie ist leichter, flexibler und vielfältiger als ihr Vorgängermodell und gleichzeitig aber zu 100% kompatibel. Damit können wir Neukunden ebenso überzeugen wie auch langjährige Partner.

Sie setzen stark auf Beratung und regionale Präsenz. Was bringt das dem Kunden?

Ringer: Unsere sieben Standorte sind für uns das Wichtigste. Die Kunden schätzen es, wenn wir in ihrer Nähe sind. Wir haben die Außenlager immer wieder vergrößert und die Abwicklung verbessert. Gleichzeitig verstärken wir unser Personal in Planung, Beratung und technischem Außendienst. Der Kunde soll das richtige Material in der richtigen Menge auf der Baustelle haben. Zu viel Material, das ungenutzt herumliegt, verursacht Kosten. Gute Planung hilft, es effizient einzusetzen.

Ist der Kunde bereit, diese Dienstleistung auch zu bezahlen?

Ringer: Jede Zusatzleistung, für die man Geld möchte, ist schwierig einzuführen. Aber wir brauchen das. Wenn wir Planung und Beratung personell ausbauen, muss der Kunde diese Leistung auch mitbezahlen. Er hat schließlich einen

Foto: Ringer



»Ich würde mir wünschen, dass wir mehr miteinander statt gegeneinander arbeiten und Vertrauen aufbauen. Das gemeinsame Projekt muss im Vordergrund stehen«, richtet Markus Ringer einen Wunsch an die Branche.

konkreten Vorteil davon. Wir müssen diesen Nutzen besser vermitteln und erreichen, dass die Leistung honoriert wird. In Slowenien und Kroatien ist die Bereitschaft dazu eher größer. In Österreich ist der Wettbewerb besonders stark.

Wo liegen für Sie die Grenzen im Preiswettbewerb? Würden Sie für ein Prestigeprojekt auf Ertrag verzichten?

Ringer: Wenn wir nichts verdienen, machen wir es nicht. Wir kaufen uns keine Referenzen. Jede Baustelle ist eine Referenzbaustelle: Die eine liegt an einer viel befahrenen Autobahn, die nächste beim Flughafen oder bei einem Hotel. Wo fängt man da an und wo hört man auf? Wenn das Material bei Ringer hinausgeht, muss am Ende ein Plus stehen. Sonst machen wir das Geschäft nicht.

Sie wollen stärker in die Infrastruktur. Wie groß sind Ihre Ambitionen?

Ringer: Wir steigen schrittweise ein, etwa bei kleineren Brücken. Dafür haben wir bereits erste Referenzbaustellen, in Deutschland ebenso wie in Österreich.

Große Brücken werden vorerst nicht unser Geschäft sein. Man kann sich auch überfordern. Es gibt aber viele kleinere Infrastrukturprojekte, bei denen wir künftig mitmischen wollen. Dazu brauchen wir zusätzliche Mitarbeiter und Techniker. Am 1. November beginnt beispielsweise ein neuer Mitarbeiter mit viel Erfahrung in diesem Bereich.

Welche Märkte wollen Sie ausbauen?

Ringer: In Ungarn und Tschechien sind wir noch relativ schwach. Dort wollen wir stärker werden. In Deutschland ist Bayern für uns besonders wichtig. Von unserem Standort in Meitingen aus beliefern wir bereits viele Kunden.

Welche Gewohnheit auf Österreichs Baustellen würden sie gerne ändern?

Ringer: Mehr miteinander statt gegeneinander arbeiten und Vertrauen aufbauen. Das gemeinsame Projekt muss im Vordergrund stehen. Partnerschaft ist das Wichtigste, damit man Probleme gemeinsam beseitigen kann. Ich habe aber den Eindruck, dass es eher schlechter geworden ist. Jeder kämpft. Es wird viel versprochen, doch bei der tatsächlichen Abwicklung sieht es oft anders aus. Am Schluss geht es immer wieder um den Preis.

Werden Sie früh genug eingebunden, um Ihr Wissen einzubringen?

Ringer: Da gibt es noch viel Potenzial. In Ausschreibungen stehen teilweise Anforderungen, die niemand erfüllen kann. Man könnte vieles beeinflussen und optimieren. In der Praxis spielt das aber zu wenig eine Rolle. Dann nimmt man eine Lösung und schaut anschließend, wie man sie umsetzen kann. Auch bei langjährigen Geschäftsbeziehungen entscheidet am Ende häufig wieder der Preis.

Was treibt Sie aktuell als Eigentümer und Verkaufsleiter am stärksten an?

Ringer: Dass wir gemeinsam Erfolge feiern und an die Ergebnisse von 2022 anschließen können.

Wenn war in der Zeit Ihrer Geschäftsführung Ihre beste Entscheidung und was würden Sie heute anders machen?

Ringer: Eine wichtige Entscheidung war sicher der Standort, der es uns ermöglicht, weiter auszubauen und zu wachsen. Auch neue Standorte wie etwa in Oberwaltersdorf bei Wien waren strategisch sehr wichtig, ebenso die Expansion in Märkte wie Kroatien oder Slowenien.

Was würden Sie heute anders machen?

Ringer: Ich würde früher in diese Märkte gehen. Da hätten wir vielleicht mutiger sein müssen.



Mit der AL Plus verspricht Ringer hohe Belastbarkeit bei geringem Gewicht und hoher Kompatibilität.

Best of Schalung



Tag für Tag stellen die Schalungshersteller auf großen und kleinen Baustellen ihr Know-how unter Beweis. Der Bau & Immobilien Report hat auch heuer wieder die wichtigsten Branchenvertreter nach ihren nationalen und internationalen Vorzeigeprojekten gefragt. Die virtuelle Baustellentour führt heuer innerhalb der österreichischen Grenzen nach Wien, Salzburg und die Steiermark. Außerhalb Österreichs machen wir Station in Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

NATIONAL



DOKA

Generationenwechsel am Reiterkogel (S)

Nach fast 30 Jahren wird die Reiterkogelbahn in Hinterglemm durch eine moderne 10er-Kabinenbahn ersetzt. Anders als ihre Vorgängerin führt die neue Anlage von Doppelmayr künftig in zwei Sektionen und nur 8,5 Minuten Fahrzeit direkt auf den Gipfel. Damit wird der Reiterkogel auch für Wanderer und Sommergäste besser erschlossen. Die Fertigstellung ist für November 2026 geplant.

Für die Betonbauarbeiten setzt die ausführende Empl Bau GmbH auf Doka. Wandhöhen bis 7,50 Meter und Deckenstärken bis zu einem Meter verlangen leistungsfähige und flexible Lösungen: Framax Xlife ermöglicht ein effizientes Schalen der hohen Wände, DokaXdek-Tische sorgen für zügige Abläufe bei den Decken. Staxo übernimmt dort die Lastabtragung, wo hohe Tragfähigkeit gefragt ist; Faltbühnen schaffen sichere Arbeitsbereiche in der Höhe. So unterstützt das Zusammenspiel der Systeme den Baufortschritt unter alpinen Bedingungen und innerhalb des engen Zeitplans.

HÜNNEBECK

Hohe Decken schnell geschalt (Stmk)



Der Technopark Raaba am Grazer Stadtrand wurde um ein siebtes hochmodernes Bürogebäude erweitert. Entscheidend für die zügige und wirtschaftliche Rohbauerstellung war unter anderem das von Hünnebeck Austria entwickelte Deckenschalungskonzept. Es basierte auf dem Einsatz des Topmax-Deckentisches in Kombination mit dem Alu-Unterstützungssystem Gass. Damit ließen sich selbst die mehr als 10 m hohen Deckenflächen sicher und effizient einschalen. Beide Produkte stehen für hohe Wirtschaftlichkeit: Gass-Stütztürme sind hoch tragfähig (bis zu 140 kN pro Stiel) und bieten eine intuitive Montage aus lediglich drei Grundkomponenten; der Stahlrahmen-Deckentisch Topmax ist ohnehin auf die schnelle Herstellung großer Deckenflächen mit regelmäßigem Grundriss und Wiederholcharakter abgestimmt. Die Kombination aus beidem war bei diesem Projekt ausschlaggebend: Fast 88 Prozent der gesamten Deckenflächen wurden ausschließlich mit Topmax-Tischen geschalt. Lediglich 10 Prozent waren Ausgleichsflächen, bei deren Herstellung die Deckentische um Tafeln aus den Systemen Topec und Rasto ergänzt wurden.

Fotos: Doka, Hünnebeck



PERI

Lebensqualität im Gemeindebau (W)

Eine neue Wohnhausanlage in Wien-Donaustadt verspricht nachhaltiges Wohnen mit hoher Lebensqualität. Bei der Herstellung der Bodenplatte und für die Wandschalung kommt das Maximo 330 Rahmenschalungssystem zum Einsatz. Die einseitig bedienbare MX-Ankertechnik ermöglicht ein schnelles An- und Abkoppeln der Schalung und unterstützt dadurch kurze Taktzeiten. Für die rund 4.000 Quadratmeter umfassende Deckenschalung kommt das Paneel-Deckenschalungssystem Skydeck zum Einsatz. Durch die systematische Handhabung lassen sich auch hier kurze Schalungszyklen realisieren. In den Bereichen mit größeren Deckenhöhen sorgen Multiprop-Deckenstützen für die erforderliche Unterstützung. Als Arbeits- und Bewehrungsgerüst dient Peri UP. Das modulare System bietet ein hohes Maß an Sicherheit und lässt sich flexibel an unterschiedliche Bauabschnitte und Einsatzbereiche anpassen. Damit schafft es optimale Voraussetzungen für die vielfältigen Arbeiten während der Errichtung.

RINGER

Systemmix für das Village im Dritten (W)

Mit dem Village im Dritten entsteht auf rund 11 Hektar eines der größten innerstädtischen Entwicklungsprojekte Wiens. Die Swietelsky AG realisiert dort einen siebenstöckigen Baukörper, bei dem komplexe Geometrien, große Deckenflächen und hohe Anforderungen an Taktleistung und Logistik gefragt sind.

Zum Einsatz kommt ein abgestimmter Ringer Systemmix: DEKplus ermöglicht effizientes Arbeiten auf den großflächigen Regeldecken, während AluDEK in Rand- und Passbereichen für die nötige Flexibilität sorgt. Über 2.000 m² wurden damit in einem Zug geschalt. DEKsafe gewährleistet gleichzeitig geprüfte Absturzsicherung.

Für einseitige Wände und anspruchsvolle Bereiche der Tiefgaragenrampe mit Deckenstärken bis 65 cm kamen Stahl Master, Stützböcke sowie Rundschalung aus dem Ringer Mietpark zum Einsatz.

Das Ergebnis: ein Systemmix, der Tempo, Sicherheit und Flexibilität auch bei komplexen Bauaufgaben verbindet.



Fotos: Peri, Ringer

INTERNATIONAL



DOKA

Historische Fassade trifft auf 205 Meter (D)

Frankfurts Skyline bekommt einen neuen Blickfang: 205 Meter hoch und 52 Geschosse wird der Central Business Tower im Bankenviertel. Der Entwurf von KSP Engel verbindet dabei mehr als 130 Jahre Architekturgeschichte: Die denkmalgeschützte Fassade des historischen Bankgebäudes von 1891 wird Teil des neuen Ensembles. Doka unterstützt die ausführende ARGE aus Züblin und Dobler Metallbau mit einer abgestimmten Schalungs-, Kletter- und Logistiklösung.

Die Baustelle mitten im dicht bebauten Bankenviertel lässt kaum Platz für Lagerung und Montage. Gleichzeitig geben die Gebäudekerne den Takt für den Rohbau vor. Eine Schlüsselrolle übernimmt die selbstkletternde Plattform SCP: Sie klettert hydraulisch von Geschoss zu Geschoss und führt Schalung und Arbeitsplattformen mit. Das reduziert Kranabhängigkeiten und unterstützt den vorgesehenen Wochentakt.

Schalung



HÜNNEBECK

Spektakuläre Arbeitsplattform in 100 Meter Höhe in Dubai (VAE)

Zum Bau des One Za'abel Tower in Dubai steuerte Hünnebeck eine spektakuläre Zugangslösung in rund 100 m Höhe bei: Eine 5600 m² große Hängeplattform aus dem QuikDeck-System sorgte für sicheres Arbeiten an der 230 m langen Verbindungsbrücke zwischen den beiden ca. 300 m und 235 m hohen Türmen. »The Link« heißt die Sky-Brücke, die dem One Za'abel Tower den Guinness-Weltrekord als »längste freitragende Gebäudekonstruktion der Welt« eingebracht hat. Um sie zu fertigzustellen, schaffte die QuikDeck-Plattform sicheren Zugang zur Brückenunterseite. Von hier aus erfolgten Stahlbauarbeiten, diverse technische Installationen und die Verglasung. Für die finalen Verglasungsarbeiten wurden sogar um bis zu 5 m auskragende Arbeitsbereiche (ohne zusätzliche Unterstützung) geschaffen. Ein ebenfalls von Hünnebeck projektiertes und bereitgestelltes System aus horizontal verschieblichen Netzen sicherte die unter der Verbindungsbrücke liegende vierspurige Straße vor eventuell herabfallenden Gegenständen in der Auf- und Abbauphase.



PERI

Maßgeschneiderte Schalung für die Neckarbrücke (D)

Beim Bau der 667 Meter langen Neckarbrücke Horb kombiniert Peri Schalungs-, Kletter- und Traggerüstsysteme mit projektspezifischen Sonderlösungen. Die Mischform aus Spannbeton- und Schrägseilbrücke stellt mit unterschiedlichen Längsneigungen und bis zu 90 Meter hohen Pylonen besondere Anforderungen an die Schalungstechnik. Für die Pylone entwickelte Peri eine Vario GT 24 Sonderschalung, die zusammen mit den Klettersystemen RCS und SCS eingesetzt wird. SCS kommt in den senkrechten Bereichen zum Einsatz, das schienengeführte RCS in den rückgeneigten Abschnitten. Kletterbühnen und Sonderschalung wurden bereits im Werk vormontiert. Die Querbalken zwischen den Pfeilern werden durch ein Peri UP Traggerüst abgestützt. Für die unterschiedlichen Längsneigungen des Überbaus entwickelte Peri einen projektspezifischen, teleskopierbaren Sondersteher auf Basis von Bauteilen des Variokit Ingenieurbaukastens. Dieser wurde auf das Traggerüst aufgesetzt, um die gesamte Tragkonstruktion flexibel an die Bauwerksgeometrie anzupassen.

RINGER

38 Meter Brückenschalung aus einem Guss (D)



Beim Neubau einer 38 m langen und 5 m breiten Brücke über den Amperkanal im bayrischen Inkofen setzte die Hagn Umwelttechnik GmbH auf Schalungslösungen von Ringer. Das rund 350 Tonnen schwere Bauwerk entstand gemeinsam mit den Widerlagern in abgestimmten Bauabschnitten. Eine absenkbare Unterkonstruktion aus HEB-Trägern nahm die Bauzustandslasten sicher auf und ermöglichte später ein kontrolliertes Ausschalen. Fundamente und bis zu 4 m hohe Flügelwände wurden mit der Ringer Stahl Master Wandschalung hergestellt. Für den Brückenüberbau kam FormKIT zum Einsatz, die modulare Lösung für individuelle Schalungskonstruktionen und Infrastrukturprojekte. FK10-Riegel und H20-Schalungsträger bildeten eine stabile, modular aufgebaute Trägerschalung. Die vormontierten Einheiten wurden per Kran versetzt, ausgerichtet und rückverankert. Mit modularen Standardteilen ließ sich die Kurvatur der Kragarme präzise und wirtschaftlich umsetzen. Beim Ausschalen wurden die FormKIT-Elemente über Justierlaschen seitlich verschoben. Absenkkeile senkten danach die gesamte Unterkonstruktion kontrolliert ab und ermöglichten einen strukturierten Rückbau.

Fotos: Hünnebeck, Peri, Ringer



Mit regionaler Präsenz zu globalem Wachstum

Ob in Spanien, Serbien oder Slowenien: PALFINGER investiert gezielt dort, wo die Märkte wachsen. Neue Standorte stärken Produktion, Entwicklung, Vertrieb und Service und bringen das Unternehmen noch näher an seine Kunden.

In Madrid eröffnet PALFINGER einen neuen Sales & Service Hub. Im serbischen Niš läuft die Produktion bereits auf Hochtouren. Im slowenischen Ormož entstehen neue Fertigungs- und Logistikkapazitäten. Und im indischen Pune bereitet das Unternehmen den nächsten Schritt in Asien vor. Die neuen Standorte liegen tausende Kilometer auseinander, jedoch verbindet sie ein zentraler Gedanke: Wachstum soll dort stattfinden, wo die Märkte – und Kunden – sind.

In der Region, für die Region

Produktlösungen von PALFINGER sind rund um den Globus im Einsatz. Auf Baustellen, in Wäldern, in Häfen oder auf dem offenen Meer. Die Anforderungen unterscheiden sich je nach Markt, Branche und Einsatzgebiet. PALFINGER baut seine Kapazitäten deshalb möglichst nahe an den jeweiligen Absatzmärkten auf.

So verbindet das Salzburger Technologie- und Maschinenbauunternehmen nach dem Prinzip »In der Region, für die Region« globale Strukturen mit regionaler Präsenz. Das verkürzt Wege, macht Lieferketten robuster und bringt Produktion, Entwicklung und Service näher an die Kunden. Wie PALFINGER dieses Prinzip in die Praxis umsetzt, zeigen die aktuellen Investitionen in Spanien, Serbien, Slowenien und Indien.



Andreas Klauser, CEO von PALFINGER.

Vier neue Standorte, ein globales Netzwerk

Jüngstes Beispiel ist Madrid. Hier eröffnete PALFINGER Ibérica im September einen neuen Sales & Service Hub. Der rund 22.000 Quadratmeter große Standort bündelt Vertrieb, Service, Montage, Logistik und Ersatzteilversorgung. Gleichzeitig steigt die Zahl der Montagelinien von zehn auf 16. Das ermöglicht eine höhere Produktionsleistung, mehr Flexibilität und effizientere Abläufe. Damit bekräftigt PALFINGER sein langfristiges Engagement auf dem iberischen Markt. Auch in Slowenien wächst PALFINGER weiter. In Ormož entstehen zusätzliche Fertigungskapazitäten mit Montagehalle, Beschichtungsanlage, Logistik- und Trainingszentrum. Der Standort knüpft an mehr als 30 Jahre Präsenz in Slowenien an. Damit stärkt das Unternehmen seine Produktions- und Servicekompetenz und schafft die Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Das Werk im serbischen Niš wurde im April 2026 offiziell eröffnet und stellt Stahlkomponenten für unterschiedliche Produktlinien her – unter anderem für das größte Werk in Lengau, Oberösterreich. Um den weiteren Ausbau und die dafür benötigten Fachkräfte langfristig zu sichern, investiert PALFINGER in die Talententwicklung in der Region und unterstützt ein duales Ausbildungsprogramm in Kooperation mit der Maschinenbauschule Niš. Gleichzeitig sieht PALFINGER in der Region Asien-Pazifik besonders viel Potenzial. In Pune, Indien, erweitert ein Global Development Center die Ressourcen für Forschung und Entwicklung. »Wachstum entsteht dort, wo wir die Anforderungen unserer Kunden und Märkte genau verstehen. Deshalb stärken wir unsere regionale Präsenz und verbinden sie mit den Möglichkeiten unseres globalen Netzwerks. So schaffen wir leistungsfähige Strukturen für langfristigen Erfolg«, sagt CEO Andreas Klauser.

Fotos: PALFINGER.



Der Bildungsbetrieb in Österreichs größtem Berufsschulzentrum startet im September 2028.

Größte »grüne« Berufsschule

BDÖ Beim Bau der neuen Zentralberufsschule Seestadt Aspern, in der künftig bis zu 7.500 Schüler*innen ausgebildet werden, kommt erstmals CO_2-reduzierter Beton in großem Maßstab zum Einsatz. Für die rund 38.000 Kubikmeter Ortbeton wird Zement der Type CEM II/C verwendet, der nur 50 bis 64 Prozent Klinker enthält – bei gleichwertiger Verarbeitbarkeit, Dauerhaftigkeit und Wirtschaftlichkeit des Betons. »Das ZBG Seestadt Aspern zeigt, wie sich dieser CO2-reduzierte Zement in einem Großprojekt bewährt«, sagt Sebastian Spaun, Geschäftsführer der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie (VÖZ) und Vorstand von Beton Dialog Österreich. Auch bei der Energieversorgung wird auf Nachhaltigkeit geachtet: Über ein Feld aus rund 140 Erdwärmesonden wird Geothermie erschlossen, die mittels Fußbodenheizung bzw. Deckenpanelen im Winter zum Heizen und im Sommer zum Kühlen genutzt wird. Bauliche Verschattung und Sonnenschutzglas schützen gegen sommerliche Überhitzung. Eine Komfortlüftung mit Wärmerückgewinnung sowie Photovoltaikanlagen ergänzen das System. In Österreichs größtem Berufsschulgebäude werden auf rund 29.000 m² Nutzfläche sieben bestehende Wiener Berufsschulen unter einem Dach zusammengeführt. Das Ausbildungszentrum besteht aus einem Hauptgebäude mit fünf Obergeschossen und einem zweigeschossigen Werkstattgebäude.

Wichtiger Meilenstein

PORR Beim Brenner Basistunnel gelang Ende Juli 2026 ein bedeutender Baufortschritt: Im Baulos H53 Pfons-Brenner wurden die beiden Haupttunnelröhren an der Staatsgrenze zwischen Österreich und Italien durchgeschlagen. Damit sind die beiden Länder erstmals durchgehend über die Haupttunnel verbunden. Verantwortlich für diesen Bauabschnitt ist eine Arbeitsgemeinschaft von PORR Group und dem Schweizer Bauunternehmen Marti. Nahezu zeitgleich gelang in der West- und der Oströhre der Durchschlag zur Staatsgrenze und damit der Anschluss an die bereits fertiggestellten Haupttunnelröhren auf italienischer Seite. Der Durchschlag erfolgte rund 1.408 Meter unter der Geigenspitze auf einer Höhe von etwa 794 Metern über dem Meeresspiegel. Die Arbeiten im Baulos H53 starteten im März 2024. Je nach Gebirgsverhältnissen wurden pro Sprengzyklus zwei bis fünf Meter Tunnel aufgefahren. In jeder der beiden Tunnelröhren waren jeweils sechs bis acht Mitarbeitende im durchgehenden Vier-Schicht-Betrieb im Einsatz.

Der Brenner Basistunnel gilt als wichtiges Referenzprojekt im Infrastrukturbereich. Für den verkehrspolitischen Gesamtnutzen wird entscheidend sein, wie rasch die erforderlichen Zulaufstrecken ausgebaut werden und zusätzliche Kapazitäten für die Verlagerung des Güterverkehrs auf die Schiene entstehen.



Nach 23 Monaten und rund 7,5 Kilometern Vortrieb wurde die durchgehende Haupttunnelverbindung hergestellt.

Fotos: BDÖ_Stefan Seelig, PORR



Neuer Niederlassungsleiter

Patrick Gruber übernimmt die Leitung der Zeppelin CAT Niederlassung Graz/Kalsdorf.

Autobahnprojekt in der Pipeline

STRABAG Das Konsortium ViAlliance35, bestehend aus STRABAG, den Ferrovial-Gesellschaften Cintra und Budimex sowie dem Finanzinvestor Invesis, wurde vom tschechischen Verkehrsministerium als bevorzugter Bieter für das Public-Private-Partnership (PPP) Projekt D35 zwischen Litomyšl und Mohelnice in Tschechien ausgewählt. Der Vertragsabschluss sowie der Start der Bauarbeiten werden für Ende 2026 erwartet. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 28 Jahren, beginnend ab Financial Close.

Das Projekt gilt mit einer Gesamtlänge von rund 52 Kilometern als das bislang größte PPP-Vorhaben im Verkehrssektor der Tschechischen Republik. Neben Planung, Bau, Finanzierung, Betrieb und Erhalt eines 35,4 Kilometer langen Lückenschlusses der D35 umfasst das Projekt zudem den Erhalt und Betrieb von 17 Kilometern bestehender Autobahn zwischen den Anschlussstellen. Der Neubauabschnitt verfügt über zwei Fahrspuren je Fahrtrichtung sowie zwei jeweils zweiröhrige Tunnelbauten. Die D35 zählt zu den wichtigsten Infrastrukturprojekten des Landes. Nach ihrer Fertigstellung wird sie Böhmen mit Mähren verbinden und einen Teil des Transitverkehrs von der stark belasteten Autobahn D1 übernehmen.



Die STRABAG wirkt an einem der wichtigsten Infrastrukturprojekte Tschechiens mit.



Wolfgang Kradischnig (Delta AG), Alexander Kratzkow (Kratzkow & Partner) und Arno Gingl (Delta Group).

Kompetenzen gebündelt

DELTA Die DELTA Gruppe hat einen Mehrheitsanteil an Katzkow & Partner, einem Tragwerkplanungsbüro mit Sitz in Wien, übernommen. Durch die Beteiligung erweitert die Unternehmensgruppe ihr Dienstleistungsportfolio in den Bereichen Geotechnik sowie örtliche Bauaufsicht. Dadurch entstehen neue Synergien für gemeinsame Projekte im In- und Ausland. Katzkow & Partner werden weiterhin unter ihrer bestehenden Marke am Markt auftreten. Alexander Katzkow bleibt als Geschäftsführer und Gesellschafter tätig und begleitet die strategische Weiterentwicklung und die Integration in die DELTA Gruppe.

Drei Millionen Euro geangelt



Der Lieferschein wird auf der Baustelle mit der App fotografiert und sofort automatisch verbucht.

REEBUILD Die Branchen-Plattform reebuild hat eine Seed-Runde über drei Millionen Euro abgeschlossen. Getragen wird die Finanzierung vom europäischen Investor Fortino Ventures, mit Beteiligung von Rise PropTech und CuriosityVC. Mit dem Kapital will das Wiener Unternehmen sein Team am Hauptsitz quer durch alle Abteilungen ausbauen, neue KI-gestützte Module entwickeln und in weitere europäische Länder expandieren.

Die KI-gestützte Plattform automatisiert Rechnungsprüfung, Kostenmanagement und Materialverwaltung für Bauunternehmen und Projektentwickler. Jedes eingehende Dokument – egal ob PDF, Foto, Scan oder E-Rechnung – wird zeilengenau ausgelesen, strukturiert und automatisch abgeglichen. KI-Agenten bereiten die Arbeit vor und empfehlen nächste Schritte, während das Team das letzte Wort behält. Zudem lernt die Software aus den Entscheidungen der Geschäftsführung und nimmt immer mehr repetitive Arbeiten ab. Rund 120 Unternehmen setzen reebuild bereits für mehr als 8.200 Baustellen und Projekte ein, 345.000 Dokumente liefen mittlerweile über die Plattform. »Wir kennen die Probleme der Branche aus erster Hand und entwickeln reebuild gemeinsam mit unseren Kund*innen extrem nah an der Praxis«, sagt CEO und Gründer Alexander Kornell. »Wir sind überzeugt, dass wir diesen Markt aufmischen können – mit einer Lösung, die wirklich versteht, wie Baustellen und Projekte kaufmännisch abgewickelt werden.« Laut Kundenfeedback zeigt sich der Effekt direkt in der Marge: Die Beschaffungskosten lassen sich z. B. um bis zu 20 Prozent senken.

Fotos: STRABAG, reebuild

Aus der Serie
»Frauen in der Bauwirtschaft«



»Rund 20 Prozent der Wirtschaftsleistung hängen in Österreich von der Bauwirtschaft ab«, nennt Katharina Sigl ein Ergebnis einer aktuellen iföw-Studie, an der der FBI mitgearbeitet hat. »Das ist nicht ausreichend bekannt, ein erschreckender Faktor.«

Es braucht *Wissensdurst*

Nach Jahren in der Maschinenbauindustrie und im Marketing leitet Katharina Sigl seit vier Jahren den Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie. Zudem führt sie ein eigenes Beratungsunternehmen und engagiert sich stark für Bildung und Kreativität.

TEXT | Karin Legat

PORTRÄT Ein Blick auf die Karriere von Katharina Sigl zeigt ein sehr buntes Bild. 23 Jahre hat sie den Geschäftsbereich Didactic und das Marketing beim Automatisierungsspezialist Festo geleitet, war im Vorstand des Marketing Clubs Österreich und des Industrie Marketing Verbandes Österreich. Zudem ist die 55-jährige Gründerin der Netzwerk- und Bildungsinitiative #lernenausderkrise, Initiatorin von Bildungsprojekten, Workshop-Moderatorin und Jurorin bei der Youth Entrepreneurship Week. Seit 2019 führt sie das selbst gegründete Beratungsunternehmen redstep. Seit 4 Jahren ist Katharina Sigl auch Geschäftsführerin des Forschungsverbandes der österreichischen Baustoffindustrie. Was treibt sie an? Es sind Neugier und Wissensdurst. »Neugier war bei mir schon als Kind sehr stark ausgeprägt, egal, wo ich unterwegs war. Das ist auch heute noch so. Neue Herausforderungen fesseln mich.«

Fortschritt mit 3 Is

»Im Forschungsverband richten wir unseren Fokus auf den Markt und all den damit verbundenen Herausforderungen«, so Sigl. »Man muss einen Überblick haben, muss wissen, welche Entwicklungen relevant sein können.« Dafür brauche es den Schulterschluss relevanter Akteur*innen, einen lebendigen Interaktionsverband und die Umsetzung der 3 Is: Interessen verstehen, Interaktionen ermöglichen und Initiativen setzen. »Wir sind da auf einem guten Weg, fahren unsere Antennen verstärkt Richtung externer, wissenschaftlicher und politischer Stakeholder sowie verschiedener Innovationslabors aus.« Sigl strebt danach, Innovationen aufzuzeigen. »Der Bau hat viele Facetten, die bereits hochgradig innovativ sind.« Hier schätzt sie die Zusammenarbeit im Team – wenn sich Expertisen bündeln und Neues entstehen kann. Mit dem AIT entwickelt der FBI derzeit etwa das digitale Gebäudelogbuch für die Kreislaufwirtschaft. »Im Bildungsbereich denken wir über neue Bildungsformate und neue Bildungscurricula nach.«

Bunter Weg

Vielfalt hat bereits die Ausbildung von Katharina Sigl geprägt – mit Abschluss General Management, Kommunikation/PR, Bildungsmanagement an der Donau-Uni Krems, Lehrgängen an der Werbeakademie, der Qualifizierung zum systemischen Coach an der E•S•B•A sowie zur Fachtrainerin nach ISO/IEC 17024, Workforce Development and Training. Ihr Wissensdrang ist längst nicht gestillt. In der Freizeit gehört ihr Herz der deutschsprachigen Gegenwartsliteratur. »Es fehlt ausreichend Zeit zum Lesen, ich sollte öfter Zug fahren«, lacht die Businessfrau. Sigl geht auch gern ins Theater, zuletzt hat sie die Schachnovelle im Burgtheater genossen, die sie jedem empfehlen will. Mit ihrem Hund Maxi ist sie viel in der Natur unterwegs. Besucht sie fremde Städte, zuletzt Dublin, freut sie sich darüber, neuen Menschen, neuen Themen und Situationen zu begegnen. »Ich verlaufe mich gern ganz bewusst, um die Stadt zu spüren.« Die gebürtige Wienerin, heute wohnhaft in Mauerbach, ist verheiratet und dreifache Mutter, mit Betonung keine klassische Helikoptermutter zu sein. »Ich habe sehr selbständige Kinder, darauf bin ich stolz.« Nochmals die Frage an Katharina Sigl, wie sie all das schafft. »Man muss den Tag flexibel planen«, gibt sie mit einem Lächeln zu. ■

Foto: Barbara Wirl

CAT KURZHECKBAGGER

319 CR



MEHR LEISTUNG AUF ENGEM RAUM

Das kompakte Design des komplett neuen Cat Hydraulikbaggers 319 CR überzeugt durch starke Leistung, hohe Stabilität und maximale Produktivität – ideal für Bau-, Versorgungs- und Straßenbauarbeiten auf engem Raum. Features wie die Schwerlasthub-Funktion, optionale 360°-Kamera und verschiedene Leistungsmodi erhöhen Sicherheit, Vielseitigkeit und Effizienz auf der Baustelle.

Systeme wie Cat Grade mit Assist, Grade 2D/3D und Cat Payload unterstützen Fahrer aller Erfahrungsstufen durch automatisierte Bewegungen, präzise Maschinenführung und Echtzeit-Gewichtskontrolle.

Der Kurzheckbagger überzeugt gerade dort, wo enge Platzverhältnisse vorherrschen.

zeppelin-cat.at

ZEPPELIN CAT



90 Jahre immer besser bauen.

Vom Ein-Personen-Unternehmen zum europaweit erfolgreichen Baukonzern.

SWIETELSKY

swietelsky.com