

**BAU |
IMMOBILIEN**

03 AUSGABE 2026
30. JAHRGANG

Report

REPORT UMFRAGE

Fachkräfte

Frauen sind in der Bauwirtschaft nach wie vor stark unterrepräsentiert. Die Zahlen und Gründe

Künstliche Intelligenz

Wie KI-Werkzeuge die
Planung verändern.
Was sie heute schon
können – und was nicht

Höhere Gewalt

Wer unverschuldete
Kostensteigerungen tragen muss.

Klimaneutralität

Wie ein Begriff die Branche dominiert und dabei
seltsam schwammig bleibt. Eine Report-Analyse





DU HAST ES IN DER HAND.

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

An den Rand gedrängt

Frauen haben in der Bauwirtschaft nach wie vor einen schweren Stand. Vor allem in technischen Berufen sind sie weiterhin eine eher seltene Spezies. Das bestätigt auch eine aktuelle Umfrage des *Bau & Immobilien Report* (ab Seite 12). Dazu kommt, dass die aktuell suboptimalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht nur in der Bauwirtschaft dafür sorgen, dass das Thema »Gleichstellung« mehr und mehr zur Randnotiz verkommt. »In wirtschaftlich unsicheren Phasen werden Gleichstellungs- und Diversitätsinitiativen erfahrungsgemäß als nachrangiges Problem behandelt und zurückgestellt, und das, obwohl wir es uns nicht leisten können, auf das Potenzial der Hälfte der Bevölkerung zu verzichten«, sagt Dinah Gaffal, Leiterin des Gender Equality Office der TU Wien. Auch eine Deloitte-Studie kommt zu dem Schluss, dass Gleichstellung nicht nur ein gesellschaftlicher Auftrag ist, sondern Voraussetzung für zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg. Dass viele Frauen technische Berufe meiden, liegt nicht an mangelndem Interesse oder Qualifikation, sondern hat in den meisten Fällen strukturelle Ursachen. Oft sind es die Unternehmenskultur und die Arbeitsbedingungen, die unattraktiv für Frauen sind. Sie sind in der Regel von Männern für Männer gemacht. Wenn es Förderprogramme gibt, sind die zwar meist gut gemeint, aber nicht zwingend gut gemacht. Häufig setzen sie bei den Frauen selbst an, statt bei den Strukturen. Das Ziel darf laut Expertin aber nicht sein, Frauen »fit zu machen« für ein System, das nicht für sie gebaut wurde. Stattdessen sollten die Strukturen so verändert werden, dass sie für alle funktionieren.

Fotos: iStock

Bernd Affenzeller
Bernd Affenzeller
Chefredakteur



12 Frauen in der Bauwirtschaft

Warum Frauen in der Branche weiter unterrepräsentiert sind. Zahlen und Gründe



10 Frage an die Politik

Bernadette Triebel-Wurzenberger hat eine Frage an Norbert Totschnig



30 Ardex Vision Day

Die Bauwelt zu Gast in Loosdorf

4 News in Kürze

Kommentare, Neuigkeiten und Statistiken.

16 Design mit KI

Wie KI-Werkzeuge die Planung verändern. Was sie heute schon können – und was nicht.

22 Schlichten statt richten

Die Charakteristika, Vor- und Nachteile des Schlichtungsverfahrens.

26 Höhere Gewalt

Wer pandemie- oder kriegsbedingte Kostensteigerungen tragen muss.

34 Klimaneutralität

Wie ein Begriff die Branche dominiert und dabei seltsam schwammig bleibt. Eine Report-Analyse

40 Formgebung neu

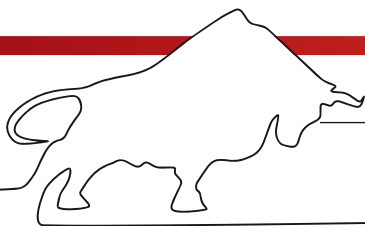
Die Anforderungen an die Schalungstechnik verändern sich. Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Automatisierung rücken stärker in den Fokus.

50 Best of... Stahlbau

Nationale und internationale Vorzeigeprojekte.

Report Verlag Herausgeber: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Verlagsleitung: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredakteur: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Autor*innen: Mag. Karin Legat Layout: Anita Troger Produktion: Report Media LLC Lektorat: Johannes Fiebich, MA Druck: Styria Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Getreidemarkt 02, A-1010 Wien Telefon: (01) 903 99 E-Mail: office@report.at Web: www.report.at

Seit 1946 gab es bei den gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) keinen einzigen Kreditausfall.



Die Börse im Februar: Gewinner und Verlierer

	Unternehmen	31.01.2026	27.02.2026	Performance
1	Porr	34,85 €	39,15 €	12,34 %
2	Strabag	87,50 €	95,20 €	8,80 %
3	Palfinger	36,20 €	38,75 €	7,04 %
4	CA Immo	25,12 €	26,40 €	5,10 %
5	CPI Europe	15,55 €	16,07 €	3,34 %
6	Wienerberger	27,90 €	27,80 €	-0,36 %
7	UBM Development	19,90 €	19,65 €	-1,26 %
8	Warimpex	0,51 €	0,48 €	-5,93 %
	Immobilien ATX (IATX)	334,31 €	343,06 €	2,62 %

Quelle: Börse Wien

AKTIEN

Der Februar verlief für die an der Wiener Börse gelisteten Titel aus der Bau- und Immobilienwirtschaft recht unterschiedlich. Mehr als zufrieden können die Aktionäre der Porr sein, zu Buche steht ein sattes Plus von über 12 %. Auch bei der Strabag lief der Februar mit einem Zuwachs von fast 9 % nach Wunsch. Ebenfalls im Plus waren Palfinger mit + 7 %, CA Immo mit +5 % und CPI Europe mit + 3,3 %. Ein Minus gab es für Wienerberger, UBM Development und Warimpex.

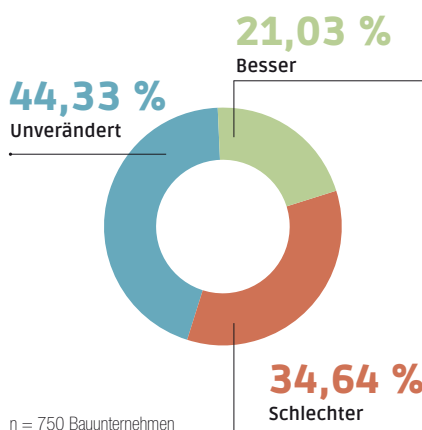


Konjunktur: Diffuses Bild der Branche

UMFRAGE Die Lage der österreichischen Bauwirtschaft hätte sich laut dem aktuellen Baubarometer von Hubexo Austria etwas entspannen können. Der Krieg im Nahen Osten könnte das aber durcheinanderwirbeln. In welchem Ausmaß ist aktuell aber wie so vieles nicht absehbar.

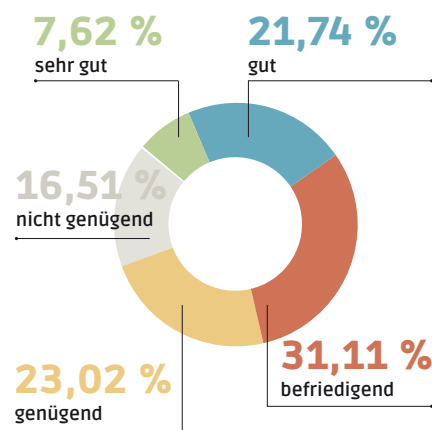
Vor dem Angriff lieferten 750 Bauunternehmen ein differenziertes Stimmungsbild: Während gut die Hälfte von stabilen Auftragslagen berichtete und fast ein Drittel sogar Wachstum sah, kämpften viele Betriebe weiterhin mit rückläufigen Projekten und steigenden Kosten. Gleichzeitig plant nahezu jedes zweite Unternehmen, in den kommenden Monaten verstärkt in digitale Technologien zu investieren.

Aktuelle Geschäftslage im Vergleich zur Jahresmitte 2025

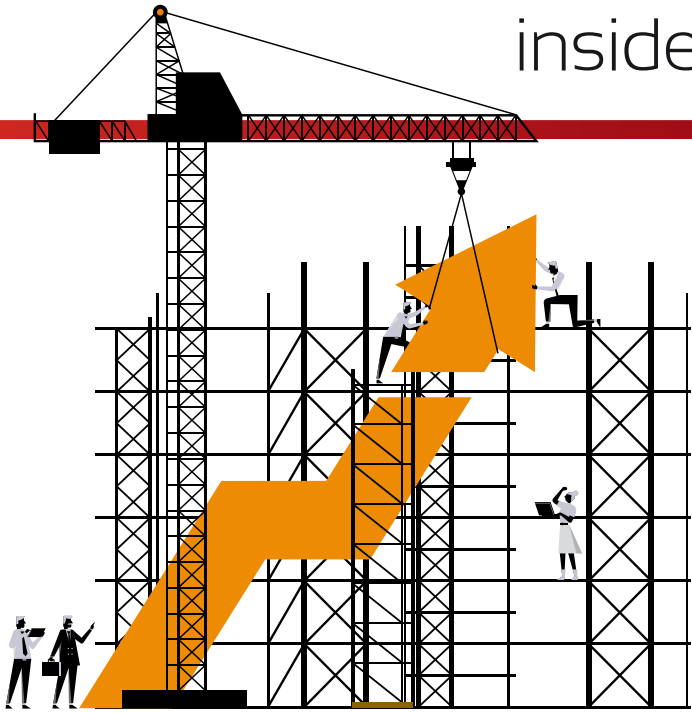


Bei einem Drittel der befragten Unternehmen ist die aktuelle Geschäftslage schlechter als zur Jahresmitte 2025. Nur knapp 30 % bewerten die Auftragseingänge 2026 als »sehr gut« oder »gut«.

Auftragseingänge für 2026



inside



Baukosten steigen weiter

STATISTIK Schon im Februar 2026, also noch vor Beginn des Kriegs im Nahen Osten, sind die Baukosten gegenüber Februar 2025 weiter gestiegen. Im Wohnhaus- und Siedlungsbau lagen sie laut Statistik Austria um 1,9 % höher, im Brückenbau um 1,7 %, im Siedlungswasserbau um 1,3 % und im Straßenbau immerhin noch um 0,6 %.

Im Vergleich zum Vormonat Jänner 2026 stiegen die Kosten im Straßen- und Brückenbau um 0,2 %, im Wohn- und Siedlungswasserbau um 0,1 %.

Baukostenentwicklung im Zwölfmonatsvergleich*

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

*jeweils gegenüber Vorjahresmonat; Quelle: Statistik Austria

Sie wollen
geringe Energiekosten.
Wir reduzieren Kosten
ohne Verzicht.



Dämmung **RAUF**
BRINGT'S!

Baumit Dämmsysteme zahlen sich mehrfach aus.

Sie wünschen sich ganzjährig ein angenehmes Raumklima bei niedrigem Energiebedarf. Mit unserer optimalen Fassadendämmung erreichen Sie effizient wohltuende Temperaturen, regulieren die Luftfeuchtigkeit und schützen zugleich das Klima. Baumit Dämmsysteme helfen, Energie zu sparen und wertvolle Ressourcen zu schonen.

- **Energiekosten einsparen**
- **Energieverbrauch reduzieren**
- **Wohlfühlklima erhöhen**

Baumit. Ideen mit Zukunft.



Dachdeckers Lieblinge

Eine umfassende – qualitative und quantitative – Dachdeckerbefragung hat erhoben, mit welchen Herstellern die österreichischen Dachdecker am häufigsten zusammenarbeiten und wie sie die Lieferanten bewerten. Ganz oben auf der Beliebtheitsskala stehen Velux und Prefa.

STUDIE Das Linzer MARKET Institut hat analog zu seiner Baumeisterbefragung (siehe Ausgabe 2/2026) auch einen Markttest für die heimischen Dachdecker durchgeführt. 140 Dachdecker wurden befragt, von welchen Herstellern sie in sechs Produktgruppen ihre Waren beziehen. Neben dieser quantitativen Befragung hat das Market Institut auch die Qualität der Lieferanten bei Produkten und Service gefragt – von der Beliebtheit der Unternehmen

und deren Produkte beim Endkunden, der Qualität der Produkte und Prozesse, der Innovationskraft und dem Preis-Leistungs-Verhältnis bis zu Service, Marketingaktivitäten und Lieferfähigkeit. Die drei Besten einer jeden Kategorie wurden vom Market Institut mit dem Quality Award ausgezeichnet. Legt man alle Einzelstudien übereinander, heißt der Gesamtsieger Velux. Dahinter folgt gleich in drei verschiedenen Produktgruppen Prefa.

Quantitative Umfrage

Die folgenden Tabellen zeigen, mit welchen Herstellern die österreichischen Dachdecker*innen aktuell zusammenarbeiten.

Warenbezug Dachentwässerungssysteme

Rang	Unternehmen	Nennungen
1	Prefa	78 %
2	Slama	47 %
3	Grömo	38 %

Warenbezug Dachfenster

Rang	Unternehmen	Nennungen
1	Velux	91 %
2	Roto Frank	34 %
3	Lamilux	12 %

Warenbezug Fassade

Rang	Unternehmen	Nennungen
1	Prefa	66 %
2	Swisspearl	33 %
3	Filli	32 %

Warenbezug Flachdach

Rang	Unternehmen	Nennungen
1	Bauder	65 %
2	Sika	49 %
3	Austrotherm	43 %

Warenbezug Steildach

Rang	Unternehmen	Nennungen
1	Prefa	63 %
2	Eternit	52 %
3	Bauder	40 %

Warenbezug Bedachungsfachhändler

Rang	Unternehmen	Nennungen
1	Dach und Wand	62 %
2	Filli	53 %
3	Austrodach	51 %

Quelle: Market Institut; n = 140 Dachdeckerinterviews

Qualitative Umfrage

Das Gesamtranking zeigt, welche Unternehmen anhand von qualitativen Kriterien wie der Beliebtheit der Unternehmen und deren Produkte beim Endkunden, der Qualität der Produkte und Prozesse, der Innovationskraft und dem Preis-Leistungs-Verhältnis bis zu Service, Marketingaktivitäten und Lieferfähigkeit am besten bewertet werden.

Gesamtranking: Top 10

Rang	Unternehmen	Produktgruppe
1	Velux (548)	Dachfenster
2	Prefa (397)	Dachentwässerungssysteme
3	Prefa (384)	Steildach
4	Prefa (378)	Fassade
5	Bauder (313)	Flachdach

Rang	Unternehmen	Produktgruppe
6	Dach und Wand (299)	Bedachungsfachhändler
7	Austrodach (279)	Bedachungsfachhändler
8	Filli (277)	Bedachungsfachhändler
9	Slama (270)	Bedachungsfachhändler
10	Slama (256)	Dachentwässerungssysteme

Quelle: Market Institut; n = 140 Dachdeckerinterviews; in Klammern erreichte Punktzahl; max. 1.500

TIPP

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

www.market.at

Fotos: iStock

inside

Starke Bau- Sozialpartnerschaft Starkes Österreich

Unsere Branchen stehen vor großen Herausforderungen. Aufträge schwanken, Kosten steigen. Viele Betriebe und Beschäftigte spüren den Druck. Gerade in solchen Zeiten zeigt sich, wie wichtig unsere funktionierende Sozialpartnerschaft ist.



„

Wir begegnen einander auf Augenhöhe, hören einander zu und arbeiten gemeinsam an Lösungen.«

Abg. z. NR Josef Muchitsch,
GBH-Bundesvorsitzender

KOMMENTAR Die Zeiten werden nicht einfacher. Umso wichtiger ist es, dass österreichische Aufträge regional vergeben werden. Mit unserer Kampagne »ROT-WEISS-ROT BAUEN« zeigen wir, wie das geht. So stärken wir heimische Betriebe, sichern Arbeitsplätze und schaffen die Grundlage für eine gute Fachkräfteausbildung.

Respekt und gegenseitiges Verständnis

Das geht nur gemeinsam. Mit Respekt und dem Willen, Lösungen zu finden. Sozialpartnerschaft heißt für mich nicht nur, Lohnverhandlungen zu führen, sondern auch, bei zentralen Fragen gemeinsam an einem Tisch zu sitzen: bei öffentlichen Vergaben, bei fairen Baustellen, bei der Stärkung regionaler Betriebe und österreichischer Baustoffe – und bei der Ausbildung junger Menschen. Denn wer heute ausbildet, baut an der Zukunft unserer Wirtschaft. Ich erlebe in vielen Gesprächen, dass dieses Verständnis von beiden Seiten gelebt wird. Wir begegnen einander auf Augenhöhe, hören einander zu und arbeiten gemeinsam an Lösungen. Denn der Bau ist die Konjunkturlokomotive. Geht es dem Bau gut, geht es auch der gesamten Wirtschaft gut, und diese Formel wird auch in Zukunft so bleiben.

Fundament für die Zukunft

Darum müssen wir Verantwortung übernehmen. Denn gemeinsam können wir mehr erreichen als jeder für sich allein – für faire Baustellen, starke Betriebe, die weltweit besten Fachkräfte und eine gute Zukunft unserer Branchen.

Foto: GBH-Presse



IM EINSATZ FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT.

Erlebe die Power von Caparol.

Mit energieeffizienten und langlebigen Dämmsystemen für nachhaltige Gebäude.



www.synthesa.at/caparol



THE POWER OF SURFACE.



Was nutzt dem Taubenschlag eine effiziente Wärmeversorgung?

Die aktuelle Diskussion rund um die Förderung des Heizkesseltauschs greift zu kurz, wenn sie isoliert betrachtet wird. Ein neuer Heizkessel allein macht ein Gebäude noch nicht energieeffizient.



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

Wirklich wirksam wird ein Kesseltausch nur dann, wenn zuvor die Gebäudehülle – also Fassade, Dach und Fenster – thermisch saniert wurde. Erst durch eine gut gedämmte Gebäudehülle lassen sich Energieverluste nachhaltig reduzieren und die Effizienz moderner Heizsysteme tatsächlich nutzen.

Der zentrale Grund dafür ist einfach: In schlecht gedämmten Gebäuden geht ein großer Teil der erzeugten Wärme sofort wieder verloren. Wärme entweicht über ungedämmte Fassaden, Dächer oder alte Fenster, sodass selbst ein hochmoderner Heizkessel deutlich mehr Energie bereitstellen muss, um die gewünschte Raumtemperatur zu erreichen. Damit wird ein erheblicher Teil der möglichen CO₂-Einsparungen zunichtegemacht. Die eigentliche Aufgabe der Energieeffizienz besteht doch darin, zuerst die Verluste zu minimieren und erst danach die technische Anlage zu optimieren. Genau dieser Grundsatz wird auch von Expertinnen und Experten der Gebäudesanierung betont: Maßnahmen müssen aufeinander abgestimmt werden, um das beste Ergebnis zu erzielen.

Geringerer Energiebedarf

Wird hingegen zuerst die Gebäudehülle saniert, sinkt der Heizenergiebedarf eines Gebäudes deutlich. Dadurch kann die Heiztechnik kleiner dimensioniert werden und arbeitet effizienter. Besonders bei modernen Systemen mit geringer Vorlauftemperatur wie Wärmepumpen oder effizienten Heizkesseln ist eine gute Dämmung Voraussetzung für einen wirtschaftlichen und klimafreundlichen Betrieb. Ohne diese steigt der Energieverbrauch und damit auch die Betriebskosten und Emissionen.

Gerade deshalb ist die aktuelle Fokussierung der Förderung auf den Kessel-



tausch kritisch zu sehen. Sie setzt am falschen Ende an: Statt zuerst den Energiebedarf zu senken, wird lediglich die Art der Energieerzeugung verändert. Damit bleibt das eigentliche Problem – der hohe Wärmeverlust vieler Gebäude – unangetastet.

Reihenfolge beachten

Ein sinnvoller Weg zur Dekarbonisierung des Gebäudebestands lautet daher: zuerst dämmen, dann tauschen. Nur wenn die Gebäudehülle verbessert wird, kann ein Heizkesseltausch seine volle Wirkung entfalten und tatsächlich zu niedrigeren Emissionen, geringeren Kosten und einer nachhaltigen Energiezukunft beitragen. Wer diese Reihenfolge nicht beachtet, senkt weder Energieverbrauch und Kosten noch CO₂-Emissionen dauerhaft, und der Kesseltausch bleibt ein teures Instrument mit begrenzter Wirkung.



»Die Fokussierung der Förderung auf den Kesseltausch setzt am falschen Ende an.«

Mehr Informationen zur Zukunft des Dämmens
auf steinbacher.at

Klimaschutz machen!

Fragen an die POLITIK

In der Rubrik »Fragen an die Politik« haben Vertreter*innen der Bau- und Immobilienwirtschaft die Möglichkeit, konkrete Fragen an Spitzenpolitiker*innen zu richten. In der aktuellen Ausgabe kommt die Frage von der Nachhaltigkeitskoordinatorin von Saubermacher, Bernadette Triebel-Wurzenberger. Gerichtet wurde sie an Umweltminister Norbert Totschnig.



Thema Kreislaufwirtschaft

↶ **Bernadette Triebel-Wurzenberger**, Geschäftsführerin PS Plattformen & Systeme GmbH, Sprecherin und Nachhaltigkeitskoordinatorin Saubermacher

» Österreich und Europa sind reich an Kultur und schönen Landschaften, doch besitzen nur wenig Rohstoffe. Welche regulatorischen und finanziellen Maßnahmen plant die Bundesregierung, um nachhaltige und zirkuläre Bauweisen wirtschaftlich attraktiver zu machen – etwa durch Förderungen für digitale Material- und Emissionsdaten, verpflichtende Dokumentation von Materialströmen sowie die Gleichstellung und Förderung von Sekundärrohstoffen – Stichwort Kreislaufwirtschaft?«

➔ **Norbert Totschnig**, Bundesminister für Land- und Forstwirtschaft, Klima- und Umweltschutz, Regionen und Wasserwirtschaft

» Die Transformation unseres derzeitigen linearen Wirtschaftssystems hin zu einer Kreislaufwirtschaft ist eine große Herausforderung, zugleich jedoch zentral für das Erreichen unserer Umwelt- und Klimaziele sowie für die Stärkung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit. Sie trägt außerdem dazu bei, Abhängigkeiten von kritischen Rohstoffen zu reduzieren.

Das Regierungsprogramm sieht dafür mehrere Maßnahmen vor: Die Resilienz Österreichs soll durch mehr Unabhängigkeit bei strategischen Primär- und Sekundärrohstoffen gestärkt werden – etwa durch Diversifikation, Lagerhaltung, Abbau und verstärktes Recycling. Recycelte Materialien sollen künftig nicht mehr gegenüber Primärrohstoffen benachteiligt sein; Ziel ist ein »Level Playing Field« in Österreich und der EU. Dazu zählen auch der Einsatz von KI zur Analyse der zukünftigen Verfügbarkeit von Sekundärrohstoffen sowie digitale Rohstoffbörsen. Zudem sollen Gesetze und Vorschriften reformiert werden, die zirkuläre Geschäftsmodelle behindern, und Initiativen umgesetzt werden, damit die heimische Bauwirtschaft Vorreiter bei Circular Buildings wird. Eine zentrale Rolle spielt die seit 7. Jänner 2025 geltende EU-Bauprodukteverordnung (CPR). Sie stärkt die Kreislaufwirtschaft im Bausektor durch Anforderungen an Wiederverwendbarkeit, Langlebigkeit, Reparierbarkeit und Demontierbarkeit von Bauprodukten, durch Rezyklatanteile, den digitalen Produktpass sowie mehr Transparenz bei ökologischen Kennzahlen. Ergänzend definiert die österreichische Kreislaufwirtschaftsstrategie zentrale Handlungsfelder im Baubereich: Förderung ressourcenschonender Bauweisen, nachhaltige Beschaffung im Hoch- und Tiefbau, Verlängerung der Nutzungsdauer von Gebäuden und Bauprodukten sowie Stärkung von Wiederverwendung und Recycling.

Auch Abfallende-Verordnungen sind wichtige Instrumente für den einfacheren Zugang zu hochwertigen Sekundärrohstoffen. Förderungen unterstützen Investitionen in ressourcenschonende Materialnutzung und die Rückführung von Materialien in den Kreislauf. Ein Fokus liegt auf Baustoffen, Bauteilen und der Verwertung von Bau- und Abbruchabfällen.«



Gemeinnützige Bauvereinigungen als Konjunkturmotor

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



©Wien Süd

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

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

Die 173 gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bieten seit über 100 Jahren mehr als »nur« eine Wohnung. Sie wollen möglichst viele Menschen mit leistbaren Wohnungen versorgen und für diese einen nachhaltigen, langfristigen Mehrwert schaffen. Sie leisten mit ihren Wohnungen einen Beitrag zu einer lebenswerteren Gesellschaft. Und diese sozialpolitische Aufgabe erfüllen sie gerade in der Krise.

GBVs BAUEN KONTINUIERLICH

Die 173 GBVs sind und werden auch in den nächsten Monaten und Jahren mit ihrer Bauleistung ein wichtiger Konjunkturmotor für die Baubranche und deren verwandte Branchen sein. Gerade in Zeiten von Krisen sind stabilisierende Faktoren gefragt. Die GBVs bauen kontinuierlich und investieren auch antizyklisch. 2024 bauten die GBVs rund 14.000 neue, leistbare Wohnungen in ganz Österreich.

GBVs SICHERN NACHHALTIGKEIT

Die Gemeinnützigen sind zusätzlich Vorreiter bei Sanierung und Klimaschutz. Mit ihrer Sanierungstätigkeit haben sie in der Vergangenheit überproportional zur Reduktion von Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen beigetragen. Allein 2024 wurden rund 6.570 Wohnungen saniert und 6.800 Wohnungen auf ein klimafreundliches Heizsystem umgestellt.

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

GBVs SCHAFFEN ARBEITSPLÄTZE

Mit der Sanierungs- und Bautätigkeit aller GBVs in ganz Österreich werden jedes Jahr über 42.000 Arbeitsplätze in ganz Österreich gesichert, sowohl in der Baubranche als auch in deren verwandten Branchen.

www.gbv.at

DIE GEMEINNÜTZIGEN BAUVEREINIGUNGEN ÖSTERREICHS

- **Verwaltungsbestand:**
700.900 Miet- und Genossenschaftswohnungen; 305.000 Eigentumswohnungen
- **Investitionen/Jahr**
3,8 Mrd. € Neubau; 1,2 Mrd. € Sanierung
- **Neubauleistung:**
ca. 15.000-16.000/Jahr
(25 % des Gesamtmarkts)
- **Arbeitsplätze**
rd. 7.000 bei den Bauvereinigungen
42.000 durch Wohnbauinvestitionen

Unterrepräsentiert

Frauen haben in der Bauwirtschaft nach wie vor einen schweren Stand. Vor allem in technischen Berufen sind sie eine sehr seltene Spezies, wie eine Umfrage des Bau & Immobilien Report zeigt. Der weitgehende Verzicht auf die Hälfte der Bevölkerung kann angesichts der demografischen Entwicklung zum gefährlichen Bumerang werden. Es gibt aber auch erfolgreiche Gegenmaßnahmen.

TEXT | Bernd Affenzeller

Im Jahr 2023 betrug der Frauenanteil in der österreichischen Bauwirtschaft laut Statistik Austria 15,8 %, 2024 ist er auf 13,7 % gesunken. Nicht erhoben wurde, wie sich der Anteil auf kaufmännische und technische Berufe verteilt. Der *Bau & Immobilien Report* wollte es genauer wissen und hat 20 führende Unternehmen der Branche gefragt, wie viele Frauen sie in welchen Bereichen beschäftigen. Nicht alle wollten sich dazu äußern, was vermutlich nicht auf einen exorbitant hohen Frauenanteil schließen lässt. Auch die Zahlen der offen und transparent agierenden Unternehmen sprechen eine deutliche Sprache (Detailergebnisse siehe nächste Seite). Der bei weitem überwiegende Teil der Frauen ist in kaufmännischen Berufen tätig, nur sehr wenige in technischen.

Auch in den Führungsebenen ist die Bauwirtschaft das klare Schlusslicht. Laut dem Informationsdienstleister CRIF Österreich liegt der Frauenanteil in Führungspositionen branchenübergreifend bei aktuell 31,4 %. Besonders hoch ist der Anteil von Frauen in Führung im Gesundheits und Sozialwesen mit 76,9 % und dem Bereich der sonstigen Dienstleistungen mit 71,7 %. Der Bau findet sich mit einem Frauenanteil von lediglich 4,6 Prozent am untersten Ende der Skala. Das Thema Gleichstellung wird nicht nur in der Bauwirtschaft mehr und mehr zur Randnotiz. Wie eine aktuelle Umfrage von Deloitte Österreich zeigt, haben wirtschaftliche Unsicherheiten, geopolitische Spannungen und politische Umbrüche die Prioritäten deutlich verschoben, Gleichstellung und Frauenförderung rücken in den Hintergrund. Auch die Karrierechancen für Frauen werden zunehmend pessimistisch eingeschätzt. Dabei handelt es sich laut Dinah Gaffal, Leitung des Gender Equality Office der TU Wien, um kein österreichisches Spezifikum. »In wirtschaftlich unsicheren Phasen werden Gleichstellungs- und Diversitätsinitiativen erfahrungsgemäß als nachrangiges Problem behandelt und zurückgestellt und das, obwohl wir es uns nicht leisten können, auf das Potenzial der Hälfte der Bevölke-

rung zu verzichten«, ist Gaffal überzeugt. Auch die Deloitte-Studie kommt zu dem Schluss, dass Gleichstellung nicht nur ein gesellschaftlicher Auftrag sei, sondern Voraussetzung für zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg.

Hürden und falsche Förderansätze

Die größten Hürden für Frauen in technischen Berufen und damit auch in der Bauwirtschaft sind struktureller Natur. Viele Frauen meiden diese Branchen, laut Gaffal, nicht weil es ihnen an Qualifikation mangelt, sondern weil die Arbeitsbedingungen unattraktiv sind. Dazu zählen etwa wenig Wertschätzung, informelle Netzwerke, Sexismus und eine Arbeitszeitgestaltung, die sich konsequent an männlichen Normen orientiert und wenig Flexibilität oder Chancen für Vereinbarkeit bietet. Die Expertin ist auch der Überzeugung, dass viele Förderprogramme zur Hebung des Frauenanteils in Unternehmen den wesentlichen Punkt schlicht verfehlen. Ob Mentoring, Coaching, Schnupperpraktika, Tage der offenen Tür – die meisten Formate gehen laut Gaffal davon aus, dass Frauen ein Defizit haben, das behoben werden muss. Kaum eines der Programme frage danach, was falsch an der Technik bzw. den Unternehmen ist, wenn sie nicht in der Lage sind, mehr Frauen anzuziehen und zu halten. »Mir ist kein Programm bekannt, das an den Männern in der Technik ansetzt und an deren Verhaltensweisen und Sichtweisen arbeitet«, sagt Gaffal. Ziel dürfe nicht sein, Frauen »fit zu machen« für ein System, das nicht für sie gebaut wurde. Stattdessen sollten die Strukturen so verändert werden, dass sie für alle funktionieren. »An der Qualifikation von Frauen liegt es definitiv nicht«, so Gaffal.

Was Unternehmen tun können

Unternehmen, die den Frauenanteil erhöhen wollen, sollten laut Gaffal drei Schritte setzen. Sie sollten ganz klar kommunizieren, dass ernst gemeintes Interesse an der Rekrutierung von quali-



Was Unternehmen tun können:

Drei Maßnahmen zur Erhöhung des Frauenanteils

1. Laut und weithin sichtbar allen zur Kenntnis bringen, dass ernst gemeintes Interesse an der Rekrutierung von qualifizierten Frauen besteht. Das erhöht die Anzahl an Bewerberinnen, die sich für ausgeschriebene Stellen interessieren.

2. Im Rahmen der Rekrutierungsverfahren alle Blind Spots und impliziten Biases eliminieren, die dazu führen können, dass geeignete Bewerberinnen dann doch nicht zum Zug kommen. Diskriminierung im Auswahlverfahren verringern, anfangen von den Ausschreibungstexten bis hin zu den Bewerbungsgesprächen.

3. Dafür sorgen, dass der Arbeitsalltag für alle Mitarbeitenden gewaltfrei ist und die Leistungen jeder Person auch anerkannt und gewürdigt werden. Schaffung eines positiven Arbeitsklimas, damit Frauen, die eben rekrutiert wurden, auch bleiben.

Quelle: Gender Equality Office der TU Wien

fizierten Frauen besteht. Weiter sollten im Rahmen der Rekrutierungsverfahren alle Blind Spots und impliziten Biases eliminiert werden, die auch unbewusst zu Diskriminierung führen können. Und schließlich muss für ein positives Arbeitsklima gesorgt werden, das die Leistungen jeder Person anerkennt und würdigt.

Auch wenn die Baubranche in Sachen Frauenanteil sicher noch Luft nach oben hat, gibt es doch viele Unternehmen, denen das Thema ein echtes Anliegen ist. Kirchdorfer etwa begleitet im Schuljahr 2025/26 eine MINT-Klasse der Mittelschule für Wirtschaft und Technik in Wiener Neustadt und vermittelt direkte Einblicke in Produktion, Laborarbeit und Baustofftechnik. Begleitet wird das Projekt ausschließlich von weiblichen Role Models. Bei der Egger Gruppe setzt man auf flexible Arbeitszeitmodellen. So sieht das Gleitzeitmodell im Angestelltenbereich keine Kernarbeitszeit vor. Auch Habau legt Wert auf flexible Arbeitszeiten und bietet an den Standorten Perg, Linz und Wien eine betriebliche

Sommerbetreuung an, um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu unterstützen. Weiters können in Perg Mitarbeiter*innen Kinder von ein bis drei Jahren in der Krabbelstube »BauZwerge« betreuen lassen. Palfinger setzt bereits beim Recruiting auf einen gerechten, leistungsorientierten Ansatz, um strukturelle Barrieren zu beseitigen und eine vielfältige, integrative Belegschaft zu fördern. Auch Saint-Gobain verfolgt eine Recruitingstrategie, mit der bewusst Frauen für technische Berufe angesprochen werden sollen. »Damit konnten wir 2025 zwei von drei ausgeschriebenen Stellen mit jungen Technikabsolventinnen besetzen«, sagt Monika Lettner, HR-Direktorin bei Saint-Gobain Austria. Großer Wert wird auch auf die internen Karrierechancen von Frauen gelegt. Und das durchaus erfolgreich, wie das Beispiel Monika Döll zeigt, die klassisch im Marketing startete und heute für das Business Development bei Saint-Gobain verantwortlich ist und das Gips-zu-Gips-Recyclingwerk in Stockerau leitet (siehe auch Seite 58). ■

www.ringer.cc

Wer ist da,
wenn's mal wo eckt?

RINGER

**LET'S
BUILD**

UNSER VERSPRECHEN:

**JA zu persönlicher Betreuung
statt anonymer Konzernstrukturen.**

Ob schnelle **Gerüstsysteme** oder leistungsstarke **Decken- und Wandschalungen** – wir begleiten Ihr Bauvorhaben von der Planung bis zur Umsetzung. Mit **kurzen Entscheidungswegen** sowie klaren **Antworten** und **Lösungen**, die funktionieren. Weil Kundenzufriedenheit bei uns an erster Stelle steht. Versprochen!

 **RINGER**
GERÜSTE + SCHALUNGEN

Frauen in der Bauwirtschaft



Die harten Fakten

Der Bau & Immobilien Report hat exemplarisch führende Vertreter*innen aus den verschiedensten Bereichen der heimischen Bauwirtschaft nach dem Frauenanteil in ihren Unternehmen in Österreich gefragt. Hier finden Sie die Detailergebnisse (in Klammern das Ergebnis vom letzten Jahr).

Zahlenspiele: Das »Durchschnittsunternehmen«

Legt man die Frauenquoten aller Unternehmen übereinander und berechnet den Durchschnittswert ergibt sich folgendes Bild:

Frauenquote	
1. und 2. Führungsebene	17,7 %
Kaufmännischer Bereich:	49,6 %
Technischer/Gewerblicher Bereich	9,8 %
Lehrlinge (kaufmännisch)	66,9 %
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	6,3 %

Baumit Austria	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	37	2	5,4 % (5,9 %)
Kaufmännischer Bereich	128	82	64,1 % (59,3 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	496	50	10,1 % (10,2 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	2	2	100 % (66,7 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	30	2	6,7 % (6,9 %)

Baustoff & Metall	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	28	8	28,6 % (28,8 %)
Kaufmännischer Bereich	86	30	34,9 % (34,1 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	97	5	5,2 % (5,2 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	6	3	50,0 % (66,7 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	3	0	0 % (0 %)

Drees & Sommer	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	23	6	26,1 % (25,0 %)
Kaufmännischer Bereich	33	28	84,8 % (92,3 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	93	30	32,3 % (38,0 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	-	-	-
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	-	-	-

Egger Holzwerkstoffe	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	128	12	9,4 % (11,8 %)
Kaufmännischer Bereich	503	247	49,1 % (49,5 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	1.280	103	8,0 % (8,0 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	2	2	100 % (100 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	63	5	7,9 % (5,1 %)

Habau Group	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	96	17	17,7 % (20,0 %)
Kaufmännischer Bereich	359	218	60,7 % (60,5 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	4.145	296	7,1 % (8,4 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	5	4	80,0 % (40 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	118	3	2,5 % (8,1 %)

JAF Group	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	29	8	27,6 % (26,7 %)
Kaufmännischer Bereich	572	203	35,5 % (38,1 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	350	31	8,9 % (8,7 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	18	10	55,6 (50,0 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	-	-	-

Frauen in der Bauwirtschaft

Kirchdorfer Gruppe	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	16	2	12,5 % (0 %)
Kaufmännischer Bereich	462	164	35,5 % (36,4 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	681	18	2,6 % (1,8 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	6	2	33,3 % (40,0 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	28	1	3,6 % (0 %)

Leithäusl	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	9	1	xx % (0 %)
Kaufmännischer Bereich	8	6	xx % (36,4 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	250	0	xx % (1,8 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	1	1	xx % (40,0 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	11	1	xx % (0 %)

Leyrer + Graf	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	33	5	5,2 % (5,2 %)
Kaufmännischer Bereich	382	124	32,5 % (30,2 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	2.385	121	5,1 % (5,0 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	-	-	- (-)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	159	4	2,5 % (2,63 %)

Oberndorfer	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	30	3	10,0 % (9,7 %)
Kaufmännischer Bereich	76	43	56,6 % (64,3 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	610	34	5,6 % (4,9 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	-	-	- (-)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	18	2	11,1 % (18,8 %)

Palfinger	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	32	4	12,5 % (31,0 %)
Alle Ebenen*	2.745	457	16,6 % (16,6 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	20	12	60,0 % (k.A.)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	78	14	17,9 % (k.A.)

*direkt und indirekt Mitarbeitende; keine Einteilung in kaufmännische und gewerblich/technische Mitarbeiterinnen

Peri	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	8	4	50,0 % (40 %)
Kaufmännischer Bereich	26	12	46,2 % (k.A.)
Technischer/Gewerblicher Bereich	62	6	9,7 % (15 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	-	-	-
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	-	-	-

Porr	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	18	3	16,7 % (11,1 %)
Kaufmännischer Bereich	2.129	1.152	54,1 % (53,6 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	8.847	352	4,0 % (3,5 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	17	12	70,6 % (93,3 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	401	19	4,7 % (5,7 %)

Saint-Gobain	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	40	8	20,0 % (23,4 %)
Kaufmännischer Bereich	100	70	70,0 % (60,0 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	210	25	11,9 % (4,0 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	1	1	100 % (100 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	7	0	0 % (10 %)

Steinbacher Dämmstoffe	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	8	2	25,0 % (10,0 %)
Kaufmännischer Bereich	86	32	37,2 (46,6 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	161	20	12,4 (11,2 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	1	0	0 % (0 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	5	0	0 % (0 %)

Strabag	*Gesamtkonzern laut Geschäftsbericht 2025	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene*		1.468	173	11,8 % (9,9 %)
Kaufmännischer Bereich		1.603	1.031	64,3 % (k. A.)
Technischer/Gewerblicher Bereich		11.578	1.602	13,8 % (k. A.)
Lehrlinge (kaufmännisch)		8	7	87,5 % (87,5 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)		370	15	4,1 % (4,4 %)

Wienerberger Österreich	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	34	4	11,8 % (28,6 %)
Kaufmännischer Bereich	193	74	38,3 % (26,0 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	249	8	3,2 % (9,3 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	1	0	0 % (100 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	10	1	10,0 % (9,1 %)

Wintersdorfer	Mitarbeiter gesamt	Davon Frauen	Quote
1. und 2. Führungsebene	78	23	29,5 % (24,4 %)
Kaufmännischer Bereich	34	13	38,2 % (38,9 %)
Technischer/Gewerblicher Bereich	44	9	20,5 % (10,6 %)
Lehrlinge (kaufmännisch)	1	1	100 % (100 %)
Lehrlinge (technisch, gewerblich)	27	4	14,8 % (12,5 %)

Künstliche

Design mit KI

KI-gestützte Werkzeuge können bereits in der frühen Planung und Entwurfsphase gewinnbringend eingesetzt werden. Die gesamte Phase der architektonischen Tätigkeit kann Künstliche Intelligenz aber noch nicht unterstützen.

TEXT | Karin Legat



KI in der Architektur ist noch eher eine Nische«, gab Mariya Korolova, Doktorandin der Architektur und Universitätsassistentin im Forschungsbereich Projektentwicklung und -management an der TU Wien, beim Symposium »Future of Creative Industries and IP in the Age of AI« einen Überblick über den aktuellen Stand. Hilfreich sei sie dennoch, beispielsweise bei der Automatisierung von Aufgaben wie der Erstellung von Verträgen und Zeitplänen sowie anderen Projektmanagementaufgaben. Stuart Stadler, Architekt und Gründungsmitglied der Initiative Baukunst, bringt es auf den Punkt. »Vor allem in den Leistungsphasen 1 bis 3 ist es für Architekt*innen sinnvoll, KI einzusetzen.« In der Grundlagenermittlung arbeite KI bereits sehr gut, sie kann z. B. die Bebaubarkeit analysieren, die Orientierung und Sonneneinstrahlung bewerten und hat Potenzial für Geothermie oder Photovoltaik. Auch beim Entwurf vor der Genehmigungsplanung kann KI helfen. »Ich gebe meinen eigenen Stil ein und bitte die KI, Gebäude danach zu entwickeln, Fassadenvorschläge zu generieren und z. B. Öffnungen wie Materialien zu variieren. KI-gestützte Simulationen zeigen, wie Fenstergrößen den Energieverbrauch beeinflussen. Aus dem Raumprogramm erstellt KI dann Kubaturvorschläge und Kostenschätzungen«, informiert Stadler, der mit der Baukunst Akademie



KI in der Planung

Laut Capmo, Anbieter einer KI-gestützten und smarten Projektassistenz für Planungsbüros, kann KI in den Leistungsphasen 1 bis 3 helfen. So trägt sie zur automatischen Nachtragsprüfung bei, es gibt die KI-gestützte Spracheingabe zur einfacheren Erfassung von Bautagebuch, den KI-gestützten Abgleich von Terminplänen zur Erkennung von Verzögerungen und vieles mehr. Bei frühzeitigem Einsatz einer zentralen Bauprojektmanagement-Software hat die KI-Zugriff auf alle Informationen und kann sie über den gesamten Projektverlauf KI-gestützt zur Verfügung stellen.

KI: Best Practice

Automatische Analyse des Wiener Straßenbahnnetzes

Ein neues, von FCP und dem Software Competence Center Hagenberg (SCCH) entwickeltes KI-Modell erkennt Erschütterungen im Straßenbahnnetz der Wiener Linien anhand von Videoaufnahmen.

FCP

Um Erschütterungen im Straßenbahnnetz zu erkennen und beheben zu können, erfasst FCP mit Schwinggeschwindigkeitsaufnehmern die Erschütterungsimmissionen von Straßenbahnfahrten. Bislang mussten für die Auswertung aus dem daraus erhaltenen Rohsignal die einzelnen Fahrten manuell im Programm FAMOS herausgeschnitten und einzeln benannt werden. »Dies ist eine sehr aufwendige Arbeit, da wir mindestens über einen Zeitraum von zwei Stunden an durchschnittlich etwa acht bis neun Messpunkten im Bereich des betreffenden Bauvorhabens messen und für den Schnitt der Rohdaten pro Messpunkt etwa eine Stunde benötigen«, erklärt Andreas Prieler von FCP.

Diese Arbeit soll in Zukunft automatisiert werden. Dazu hat FCP die Entwicklung eines Programms beim Software Competence Center Hagenberg in Auftrag gegeben, um diese Aufgabe mittels ver-



schiedener Machine-Learning-Ansätze zeitreihen- und bildbasiert zu automatisieren.

Damit wird das Videomaterial von Erschütterungsmessungen künftig automatisch nach Ereignissen durchsucht, was die Auswertungszeit erheblich verkürzt. »Darüber hinaus kann auf diese Weise eine standardisierte Qualität der geschnittenen Daten sichergestellt werden«, erklärt Prieler.

Architekt*innen regelmäßig Lehrgänge zu KI anbietet. »In vier Modulen erläutern wir KI theoretisch und praktisch, wir wenden uns dabei ausschließlich an kleine und mittlere Büros im deutschsprachigen Raum.« Die nächsten Lehrgänge finden im Mai, September und November 2026 statt (www.baukunst.art). Im Zugang zu KI sieht er keine wesentlichen Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern.

Potenzial von KI

»KI hat in der Planungsphase, wo komplexe Informationen gebündelt, Varianten rasch verglichen und Konflikte früh erkannt werden müssen, großes Potenzial, Ressourcen für eine hohe Planungsqualität freizumachen«, betont Christina Ipser von der Universität für Weiterbildung Krems. Ipser war Teil des Autorentams des Schlussberichts zum Projekt »Anwendung von künstlicher Intelligenz im Baugewerbe«, das im Auftrag der Zukunftsagentur Bau durchgeführt wurde. Im Bereich der Planung spricht der Bericht von hohem Potenzial für Unterstützung durch KI-Anwendungen etwa

bei der Aufbereitung von Gesetzen, Normen und Richtlinien und der Sicherstellung ihrer Einhaltung. Potenzial wurde auch bei der KI-gestützten Entwicklung von Planungslösungen gesehen, etwa für die automatisierte Generierung verschiedener planerischer Lösungsmöglichkeiten oder bei besonders komplexen Planungsaufgaben. Hier wurde das Planungsmanagementsystem ALICE genannt, das innerhalb von vier Tagen für ein Wohnbauprojekt 300 Bauablauf-Varianten generierte, von denen sieben die ur-



sprüngliche Planung in Bezug auf Bauzeit und Kosten übertrafen. Neben der Entwurfsoptimierung unterstützt KI auch die Prüfung von Planungsunterlagen. In Verbindung mit BIM können KI-Systeme 3D-Modelle analysieren und bspw. Kollisionsprüfungen automatisiert durchführen. Im Bereich Aus- und Weiterbildung helfen KI-Assistenzsysteme, personalisierte Lernpfade zu erstellen. »Für kleine Architekturbüros lohnt sich das aber noch nicht«, relativiert Stuart Stadler.

KI in der Architekturpraxis

Der Bau & Immobilien Report hat u. a. Architekt Johannes Kislinger, Geschäftsführer von AH3 Architekten, zu seiner Erfahrung mit KI gefragt. »Wir arbeiten mit Rhino, Grasshopper, Midjourney und Stable Diffusion, die in CAD integriert sind. Außerdem noch mit ChatGPT,



»Den entscheidenden Entwurfsgedanken hat weiterhin der Architekt, aber die richtigen KI-Tools können ihm viel Arbeit abnehmen«, betont Stuart Stadler.

KI als »Mitdenker« im Baualltag

NEVARIS

Bei Nevaris Bausoftware und 123erfasst wird KI vor allem in der Rolle des »Mitdenkers« zur Vereinfachung von Bauprozessen gesehen. KI wird dabei als integraler Bestandteil moderner Bausoftware gesehen, als Evolution in den Lösungen, die sich nahtlos in den Arbeitsalltag einfügt. »Unser Ziel ist es, KI so einzusetzen, dass unsere Anwender von automatisierten Analysen, Mängelerkennung in Fotos und intelligent unterstützten Kalkulationen profitieren, ohne zusätzliche Komplexität im Tagesgeschäft«, sagt Nevaris-CEO Ruth Schiffmann.

123erfasst beispielweise sorgt mit KI-Unterstützung für Klarheit statt Zettelchaos. Fotos, Dokumente und Eingaben werden automatisch zu verwertbaren Informationen verarbeitet – ohne abendliche Nacharbeit im Büro. In Nevaris Build fungiert KI als Co-Pilot, der Suchaufwand minimiert, Orientierung im Zahlen-Dschungel gibt und Entscheidungen plausibel und nachvollziehbar unterstützt. Nevaris Finance bringt mit KI Ordnung in die Belegflut. Belege und Stammdaten werden strukturiert, Auffälligkeiten frühzeitig erkannt und fundierte Entscheidungen ermöglicht.

»KI darf kein isoliertes Projekt sein, sondern integraler Bestandteil moderner Bausoftware«, sagt Nevaris-CEO Ruth Schiffmann. ➔



Plaud Note und Google Gemini. KI wird allerdings nur zu Prüfzwecken eingesetzt und spart im besten Fall Zeit.« Getestet werde, ob z. B. geplante Raumabfolgen funktionieren. Zeitersparnis ergibt sich auch durch das rasche Ausloten von Gesetzesvorgaben. »In den KI-Antworten lässt sich eine Tendenz erkennen, wenn diese auch mit Vorsicht zu genießen ist, da oft noch falsche oder unvollständige Informationen durch KI gegeben werden«, berichtet Kislinger. Auch werde KI genutzt, um das zu prüfen, wofür früher der Modellbau eingesetzt wurde: Stimmen Anordnung, Proportion und Maßstäblichkeit im Kontext mit der Umgebung? »Im Wohnbau hilft KI, rasch bewährte Lösungen zu finden, die wir auch konstruktiv einsetzen können.« Bei Sanierungen und Umplanungen sieht er geringes Potenzial, da die Anforderungen

»Ich bin Teil einer Studiengruppe, die sich mit einem allgemeinen Ansatz für KI in der Architektur befasst und hoffentlich Richtlinien für die Arbeit mit KI in der Architektur in Wien und vielleicht sogar in ganz Österreich herausgeben wird«, betont Mariya Korolova, TU Wien. ➔

”

KI ist nicht zuverlässig und damit keine Kostenersparnis, da ein Ergebnis jedenfalls überprüft werden muss. (J. Kislinger, AH3 Architekten)

sehr spezifisch und unterschiedlich sind. Ein weiterer Gesprächspartner war Architekt Marko Jell-Paradeiser, X42 Architektur – auch er setzt KI nur experimentell ein. »Die Ergebnisse sind nur teilweise brauchbar. KI ist noch keine Anwendung, die durchgängig im Produktionsumfeld für uns zu benutzen ist.« Wo KI allerdings bereits gut funktioniert, ist beim Überarbeiten von Bildern, z. B. beim Erstellen anderer Stimmungen. Auch Pläne in beschreibende Worte zu übertragen, funk-



tioniere – aber nicht hundertprozentig zuverlässig. »Man muss immer verifizieren, ob das Ergebnis tatsächlich korrekt ist.« Jell-Paradeiser ist Mitglied in der Ziviltechnikerammer für Wien, Niederösterreich, Burgenland. »KI wird laufend in den unterschiedlichen Ausschüssen besprochen, ist inzwischen omnipräsent.« Ein großes Thema sei die CAD-Softwareschiene. »Mit einem der größten Hersteller von CAD-Software sind wir derzeit im engen Austausch über dessen Änderung des Lizenzmodells.« Die KI-Integration in CAD wird dabei als Argument missbraucht, um anstelle von Kauflizenzen nur noch Abos anzubieten. Bei einer ausbleibenden Zahlung wird der Zugang eingeschränkt und die eigenen Daten lassen sich dann auch nicht mehr bearbeiten.« Positiver zu KI äußert sich Georg Trauner, Leiter Forschung/Entwicklung bei Habau, in Bezug auf die Optimierung von Tragwerksgeometrien. »Im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsarbeiten wird

Fotos: Weinwurm, Pooling Frydman, AH3 Architekten



AH3 Architekten testen mit KI vor allem, ob die geplanten Raumabfolgen funktionieren, ob Anordnung, Proportion und Maßstäblichkeit im Kontext mit der Umgebung stimmen.

derzeit untersucht, inwiefern algorithmische Methoden bereits in frühen Planungsphasen helfen können, verschiedene Lösungsvarianten systematisch zu generieren und zu vergleichen. Ziel solcher Untersuchungen ist es, mögliche Optimierungspotenziale – etwa beim Materialeinsatz oder bei konstruktiven Lösungen – frühzeitig sichtbar zu machen.«

Baustelle KI in der Architektur

Die Einführung von KI in Architekturbüros bringt nicht nur Chancen, sondern auch Hürden. »KI hört sich einfach an nach dem Motto, drücke den Knopf und dann geht das alles«, betont Architektin Christine Horner, Solid architecture. Dem sei aber nicht so. »Programmierschnittstellen fehlen teilweise, KI ist ein hilfreiches Werkzeug in der Architek-



»KI wird künftig ein Werkzeug sein, das uns Arbeitsschritte abnimmt, die wir heute noch manuell machen müssen. Es braucht allerdings Benutzerfreundlichkeit«, fordert Architekt Marko Jell-Paradeiser.

turplanung, aber für komplexe Aufgaben fehlt es derzeit noch an ausreichend, qualitativ hochwertigen Daten, um zuverlässige Lösungen zu liefern.« Will man innerhalb des Büros ein KI-Wissensmanagement aufsetzen, ist das sehr komplex.« Daten für die Nutzbarkeit richtig auszuwerten, funktioniert laut Horner auch noch nicht ausreichend. Dieses Problem nennt auch Architekt Johannes Kislinger. »KI ist nicht zuverlässig und damit keine Kostenersparnis, da ein Ergebnis jedenfalls überprüft werden muss. Das ist das Mühsame an KI.« Das Problem Schnittstelle kommt auch im Projektbericht der DonauUni Krems vor. Ein Teilnehmer merkte an, dass eine tatsächliche Verbesserung und Vereinfachung von Abläufen durch Softwareunterstützung in der Praxis durch fehlende Software-Schnittstellen behindert wird. Es gebe gute Software, Apps, ..., aber in Wirklichkeit ist es mehr Aufwand, das alles zu bedienen, weil die Schnittstellen fehlen. Denn KI-Lösungen müssen in bestehende Softwarelandschaften wie BIM, AVA, ERP etc. integriert werden. Altsysteme mit fragmentierten Arbeitsabläufen und inkonsistenten Daten sind für die Integration von KI nur bedingt geeignet. KI erfordert strukturierte, vernetzte Umgebungen, um ihr Potenzial voll zu entfalten. Die Interoperabilität ist oft nicht gegeben – ohne Schnittstellen bleibt KI eine Insellösung ohne Durchdringung der Prozesse.



Spielerisch einfach.

Build on us.

KI ist nicht billig

Laura Gandlgruber ist Programmmanagerin KI in Studium und Lehre an der Universität Wien. Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht sie über den richtigen Einstieg in das Thema KI, Quick Wins und langfristigen Nutzen sowie klassische Fehler und Stolperfallen. Sie liefert einen praktischen Leitfaden für alle, die am Beginn ihrer KI-Reise stehen.

TEXT | Bernd Affenzeller

➤ **Worauf müssen Unternehmen besonders achten, wenn sie sich dem Thema KI widmen wollen?**

Laura Gandlgruber: »Unternehmen sollten sich bewusst sein, dass Künstliche Intelligenz kein reines IT-Thema ist, sondern eine Querschnittsaufgabe, die strategisch angegangen werden muss. Integration von KI in Unternehmen gelingt nur, wenn es ein gemeinsames Verständnis dafür gibt, was mit KI erreicht werden soll, wo man als Organisation langfristig hin will und wie dieser Weg konkret gegangen werden soll. Letztendlich steht und fällt dann aber auch alles mit einem breiten Kompetenzaufbau im Unternehmen: Wer KI einführen will, muss zuerst Verständnis in der Organisation dafür aufbauen, was KI ist und wie sie funktioniert, und zwar vor allem dort, wo das Fachwissen der Organisation sitzt. Wird KI rein von oben und nur an konkreten Einzelanwendungen orientiert eingeführt, fehlt der strategische Unterbau.

➤ **Wo muss das Thema im Unternehmen demnach angesiedelt sein? Ganz oben beim CEO? Oder braucht es einen eigenen KI-Experten?**

Gandlgruber: Kurze Antwort: Überall. KI gehört nicht allein in die IT-Abteilung oder in die Führungsetage. Idealerweise ist es auch Chefsache, aber nicht im Sinne von Kontrolle, sondern weil es eine strategische Zukunftsfrage ist. Entscheidungsträger*innen müssen wissen, wovon sie sprechen und worüber sie entscheiden. Gleichzeitig müssen diejenigen, die am stärksten betroffen sind, nämlich die operativen Mitarbeitenden, eingebunden werden und nicht top-down etwas verordnet werden nach dem Motto »Wir führen KI ein, wir suchen jetzt erstmal die besten Use Cases.« Idealerweise entwickeln diejenigen, die KI einsetzen sollen, ihre Use Cases selbst und zwar auf Basis ihrer Expertise in ihrem Arbeitsbereich. Das ist aber nur möglich, wenn bei allen Mitarbeitenden entsprechende KI-Kompetenzen aufgebaut werden und es auch Räume dafür gibt, Zweifel und Ängste artikulieren zu können. Sonst besteht die Gefahr, dass Mitarbeitende KI als Fremdkörper statt als Unterstützung erleben. Um das zu vermeiden, müssen sie frühzeitig eingebunden, befähigt und ernst genommen werden, denn oft haben Mitarbeitende in Unternehmen schon negative Erfahrungen mit dem Thema Digitalisierung ge-

macht und stehen auch deshalb Neuentwicklungen in diesem Bereich skeptisch gegenüber.

Eine Person zu haben, die als integrierende Ansprechperson für das Thema KI wirkt, ist meiner Meinung nach zentral. Nicht in dem Sinn, dass alles, wo KI draufsteht, dann an diese Person abgegeben wird, sondern, dass hier jemand ist, der dafür sorgt, dass der Einsatz reibungslos funktioniert, dass die Mitarbeitenden mitgenommen werden und auch dafür sorgt, dass das Thema KI, das einem extrem schnellen Wandel unterworfen ist, auch nach der Einführung strategisch weiterentwickelt wird.

➤ **Was sind häufige Fehler, die bei der Einführung von KI passieren?**

Gandlgruber: Die Einführung von KI in Unternehmen darf nicht von der Frage getrieben sein, wo und wie schnell sich Personalkosten einsparen lassen. Mehrere große Unternehmen haben in den vergangenen Monaten unfreiwillig gezeigt, dass dieser Ansatz nicht funktioniert: Sie haben in Erwartung automatisierter Effizienzsteigerung Personal abgebaut, nur um dann festzustellen, dass das so nicht funktioniert und man nach wie vor Men-



Foto: Alexander Bachmayer Universität Wien



Digitalisierung



»Die Einführung von KI in Unternehmen darf nicht von der Frage getrieben sein, wo und wie schnell sich Personalkosten einsparen lassen. Mehrere große Unternehmen haben bereits unfreiwillig gezeigt, dass dieser Ansatz nicht funktioniert«, erklärt Laura Gandlgruber.

Hinblick auf datenschutzrelevante Themen schulen und auch auf die Risiken hinweisen, die immer mit dem Einsatz solcher Tools einhergehen.

➔ **Mit welchen Anlaufkosten für Technologie und Personal muss gerechnet werden?**

Gandlgruber: »Zusammenfassend muss man sagen: Billig ist das alles nicht! Zumindest nicht, wenn man es richtig machen will. Je nachdem, wie tief KI integriert ist, ist das auch entsprechend kostspielig. Wenn man eine firmeninterne KI implementieren möchte, braucht es eine stabile und leistungsfähige Infrastruktur. Unternehmen benötigen entweder eigene Hardware – etwa GPU-Server mit entsprechender Kühlung, Speicher und Netzwerkstruktur – oder sie setzen auf skalierbare Cloud-Dienste. Letzteres reduziert zwar die Einstiegskosten, bringt aber laufende Gebühren mit sich und vor allem zusätzliche Anforderungen an Datenschutz und IT-Sicherheit.

Weiters braucht es Trainingsdaten, sie sind das Fundament jeder KI. Diese muss man sammeln, strukturieren und validieren, was Zeit, Ressourcen und Fachwissen kostet. Und es braucht Tools zur Modellversionierung, zur Prozessintegration und zur Überwachung.

Nicht zu unterschätzen sind auch die Personal- und Projektkosten. Neben Datenexpert*innen und Machine-Learning-Engineers ist auch ein methodisches Projektmanagement gefragt: Es braucht Menschen, die Komplexität reduzieren, klare Ziele formulieren und wirtschaftliche Tragfähigkeit methodisch absichern. Zusätzlich müssen Kompetenzen im Unternehmen aufgebaut werden und aktives Change Management betrieben werden. Das gilt auch bei Produkten von der Stan-ge wie ChatGPT. Zusätzlich fallen hier auch noch Lizenzkosten an. ■



Idealerweise entwickeln diejenigen, die KI einsetzen sollen, ihre Use Cases selbst und zwar auf Basis ihrer Expertise in ihrem Arbeitsbereich.

schen braucht, die Ergebnisse prüfen, Entscheidungen einordnen und Systeme laufend kontrollieren. In der Folge mussten sie erneut rekrutieren, Know-how aufbauen etc. Das zeigt: Nur wer versteht, wie KI-Systeme funktionieren und wie sie bedient werden müssen, kann auch verantwortungsvoll darüber entscheiden. Natürlich kann KI die Effizienz steigern, ihr großer Wert liegt jedoch auch in der Verbesserung der Qualität, und sie kann Mitarbeitende von repetitiven Aufgaben entlasten und Raum schaffen für das, was menschliche Arbeit ausmacht: Kreativität, Kundennähe, Problemlösung. Diese Entlastung ist nicht nur für die Beschäftigten, sondern auch für das Unternehmen ein Gewinn.

➔ **Wo sehen Sie die größten Quick Wins? Wo gibt es niederschwelligen Zugang mit hohem Mehrwert?**

Gandlgruber: »Unter Quick Wins verstehe ich grundsätzlich alles, was Arbeitserleichterung oder Zeitersparnis zu tun hat. Einen hohen Mehrwert sehe ich vor allem darin, repetitive Aufgaben teilautomatisieren zu können, wie z. B. das Verfassen von Protokollen. Auch kann KI gut helfen bei der Strukturierung von Information, etwa bei Zusammenfassungen oder Kategorisierungen, sowie in der Kommunikation bei Übersetzungen oder der Anpassung von Texten. Auch lästige und zeitaufwändige Aufgaben wie Terminfindung lassen sich mit den entsprechenden Tools wesentlich erleichtern.

Quick Wins lassen sich aber in der Regel nur mit bestehenden Systemen wie ChatGPT oder Copilot erreichen, die tatsächlich niederschwellig zugänglich sind, ohne dass man eine firmeneigene IT aufbaut. Allerdings muss man auch hier die Mitarbeitenden vorher insbesondere in



Schlichten statt richten

Das Schlichtungsverfahren als Form der alternativen Streitbeilegung spielt in der Baubranche eine wichtige Rolle. Schlichtungen können als baubegleitende Maßnahme und zur nachgelagerten Konfliktlösung nach Abschluss eines Bauvorhabens eingesetzt werden. Gemeinsam mit Müller Partner Rechtsanwälte zeigt der Bau & Immobilien Report den typischen Ablauf eines Schlichtungsverfahrens, die wesentlichen Charakteristika sowie die zentralen Gründe, die in der Praxis zum Scheitern eines Schlichtungsverfahrens führen können.

TEXT | Markus Androsch-Lugbauer und Christoph Lintsche

Zentrale Voraussetzung für ein Schlichtungsverfahren ist die Vereinbarung der Parteien bei Vertragsabschluss oder auch im Zuge der Bauabwicklung, mögliche Konflikte im Rahmen eines Schlichtungsverfahrens zu klären. Wesentlicher Bestandteil dieser Vereinbarung ist die Einbindung eines gemeinsam bestellten, fachkundigen Schlichters bzw. Schlichterteams. Dem Schlichter(team) kommt dabei eine zentrale Rolle zu. Neben technischem und baubetrieblichem Fachwissen sind insbesondere die von ihm gewählten methodischen Ansätze, sein Vermittlungsgeschick sowie das erforderliche Feingefühl bei der Zusammenführung gegensätzlicher Standpunkte von entscheidender Bedeutung. Auf Grundlage der vom Schlichter erarbeiteten Vorschläge soll eine einvernehmliche Lösung zwischen den Parteien erreicht werden.

Strukturell bestehen hierfür grundsätzlich zwei Modelle: Einerseits kann ein Ad-hoc-Schlichtungsverfahren zur Behandlung einzelner konkreter Konflikte eingerichtet werden. Andererseits besteht die Möglichkeit, eine ständige Clearingstelle vorzusehen, die für bestimmte oder sämtliche während eines Projekts auftretenden Streitigkeiten zuständig ist.

Ein wesentliches Merkmal des Schlichtungsverfahrens ist seine hohe Flexibilität. Grundsätzlich bestehen keine zwingenden Form- oder Verfahrensvorschriften, vielmehr können die Parteien den Ablauf des Verfahrens weitgehend frei gestalten. Ungeachtet dieser Gestaltungsfreiheit können sich die Parteien aber auch an bestehenden, standardisierten Verfahrensordnungen orientieren (z. B. Verfahrensordnung des Bau-Schlichtungsausschusses der Bundesinnung Bau der Wirtschaftskammer Österreich). Auf diese Weise lässt sich das Verfahren an die oftmals hohe Komplexität baurechtlicher Streitigkeiten sowie an die jeweiligen Projektstrukturen und beteiligten Akteure sachgerecht anpassen.

Inhalt der Vereinbarung

Der Wesenskern einer Schlichtungsvereinbarung besteht darin, dass sich die Parteien verpflichten, ein gerichtliches Verfahren erst dann einzuleiten, wenn eine einvernehmliche Lösung nicht mehr möglich erscheint und die Schlichtung daher gescheitert ist. Bei der Schlichtung bleibt daher der Zugang zu den ordentlichen Gerichten aufrecht. Die Parteien verpflichten sich lediglich, einen außergerichtlichen Einigungsversuch im We-

ge der Schlichtung zu unternehmen. Eine Schlichtungsvereinbarung enthält typischerweise zunächst eine Darstellung der maßgeblichen Sachverhaltsumstände, die zum Konflikt zwischen den Partei-



DIE AUTOREN

► Markus Androsch-Lugbauer (l.) ist Rechtsanwalt bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claim Management und Konfliktlösung.

► Christoph Lintsche ist ebenfalls 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



Überblick: Schlichtungsverfahren

Inhalt Schlichtungsvereinbarung	▶ Neutraler Sachverhalt ▶ Ziel der Schlichtung ▶ Inhaltliche und zeitliche Abfolge ▶ Rechte und Pflichten des Schlichters sowie dessen Aufgabe samt Kostenaufteilung ▶ Möglichkeit der Aufkündigung der Parteien ▶ Hemmung der Verjährung ▶ Zinsregelung ▶ Mitwirkungspflicht aller Beteiligten usw.
Ablauf	▶ Unterliegt der Parteiendisposition ▶ Standardisierte Verfahrensordnungen bestehen
Gründe des Scheiterns	▶ Strategisches Verhalten der Parteien ▶ Verspätetes Einsetzen des Schlichters ▶ Hoher wirtschaftlicher und zeitlicher Druck ▶ Komplexität und technische Streitfragen

en geführt haben. Anschließend wird der Zweck der Vereinbarung festgehalten, der darin besteht, im Rahmen eines strukturierten Schlichtungsverfahrens eine Lösung zu erarbeiten und den bestehenden Konflikt einvernehmlich beizulegen.

Der Ablauf des Schlichtungsverfahrens sollte präzise und detailliert geregelt werden. Typischerweise umfasst dieser Abschnitt insbesondere Bestimmungen über die inhaltliche und zeitliche Durchführung des Verfahrens (etwa Fristen für einleitende Schriftsätze und Gegenäußerungen), die Rechte und Pflichten des Schlichters, Möglichkeiten der Beendigung oder Aufkündigung des Verfahrens durch die Parteien, die Aufteilung der Kosten, Fragen der Verjährung samt möglicher Änderungen der Verzugszinsen sowie Mitwirkungspflichten der beteiligten Parteien.

Möglicher Ablauf des Verfahrens

Abseits des von den Parteien festgelegten Ablaufes folgt ein Schlichtungsverfahren keinen weiteren Formvorschriften, wenngleich der Ablauf in der Praxis meist einem typischen Schema folgt.

In einem ersten Schritt erfolgt die Strukturierung des Streitgegenstands. Zu diesem Zweck legen die Parteien dem

Schlichter ihre jeweiligen Standpunkte sowie die relevanten Unterlagen vor. Der Schlichter analysiert den Sachverhalt sowohl in rechtlicher als auch in technischer Hinsicht und kann hierzu gemeinsame oder getrennte Gespräche mit den Parteien führen. Werden getrennte Gespräche geführt, hat der Schlichter den jeweils anderen Teil darüber zu informieren und ihm Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. Ziel dieser Phase ist es, die Interessen der Parteien offenzulegen und mögliche Lösungsansätze zu entwickeln.

Auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse erarbeitet der Schlichter unverbindliche Lösungsvorschläge in einer gewissen Bandbreite. Diese können von den Parteien angenommen, abgelehnt oder als Grundlage für weitere Verhandlungen herangezogen werden. Das Verfahren endet in der Regel mit einem Protokoll, in dem entweder das Scheitern der Schlichtung oder eine erzielte einvernehmliche Lösung festgehalten wird. Üblicherweise wird die erzielte Lösung von den Parteien umgesetzt. Um der Lösung Rechtssicherheit zu verleihen, kann ein vollstreckbarer prätorischer Vergleich bzw. ein vollstreckbarer Notariatsakt angeschlossen werden. Erst dadurch wird die erzielte Lösung unmittelbar gericht-

lich exekutierbar. Scheitert das Schlichtungsverfahren, steht es den Parteien frei, ihre Ansprüche vor den ordentlichen Gerichten geltend zu machen.

Gründe des Scheiterns

Trotz der zahlreichen Vorteile, die ein Schlichtungsverfahren bietet, zeigt die baupraktische Realität, dass solche Verfahren gelegentlich scheitern.

Schlichtungsverfahren werden häufig erst dann initiiert, wenn der Konflikt bereits stark eskaliert ist. In diesem Stadium fehlt oftmals das notwendige Vertrauensverhältnis zwischen den Parteien, das für eine konstruktive und lösungsorientierte Verhandlung jedoch wesentlich wäre. Oft scheitern »gut gemeinte« Schlichtungsverfahren daher am ernsthaften Einigungswillen einer Partei.

Hinzu kommt der erhebliche wirtschaftliche Druck, unter dem die Beteiligten bei Bauprojekten regelmäßig stehen. Kosten-, Termin- und Haftungsrisiken können dazu führen, dass Parteien eine kompromissbereite Haltung vermeiden, selbst wenn eine einvernehmliche Lösung wirtschaftlich sinnvoll wäre.

Darüber hinaus sind baurechtliche Streitigkeiten häufig durch eine hohe technische und rechtliche Komplexität geprägt, die regelmäßig von Parteien unterschätzt wird. Das Schlichtungsverfahren stößt insbesondere dort an seine Grenzen, wo umfangreiche Beweisaufnahmen oder detaillierte Sachverständigengutachten erforderlich wären, wie sie typischerweise erst im gerichtlichen Verfahren durchgeführt werden.

Letztlich entscheidet aber oft das Geschick und die Erfahrung des Schlichters über Erfolg oder Scheitern.

Fazit

Schlichtungsverfahren bieten in der Baubranche eine flexible und praxisnahe Möglichkeit, Konflikte rasch und außergerichtlich zu lösen. Ihr Erfolg hängt jedoch wesentlich vom Zeitpunkt der Einleitung, der Mitwirkungsbereitschaft der Parteien sowie von der Durchsetzungsfähigkeit des Schlichters. ■



Wohnst du schon?

Der Wohnbau kämpft sich langsam aus der Krise. Die Baubewilligungen steigen, ebenso die Ausgaben der Wohnbauförderung, die wieder zweckgebunden wird – allerdings wird mit Abstrichen zu rechnen sein. Zudem haben Unternehmen wie Strabag und Porr Modelle entwickelt, die die Errichtungskosten unter 2.000 Euro/m² drücken sollen.

TEXT | Bernd Affenzeller

Der Wohnungsneubau in Österreich erlebte bis in die späten 2010er-Jahre einen lange anhaltenden Boom mit Höchstwerten von über 90.000 baubewilligten Einheiten 2017. Darin enthalten sind sowohl neu errichtete Gebäude als auch Wohnungen, die im Zuge von Sanierungen oder in gemischt genutzten Gebäuden entstanden sind. Seit 2021 sind die Zahlen allerdings stark rückläufig, mit 2024 nur noch 51.500 Einheiten. Das sind nur noch 57 % von 2017 und liegt 34 % unter dem Zehnjahresschnitt. Für 2025 gibt es laut Wolfgang Amann vom Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen einen Anstieg um rund 10 % auf ca. 56.000 Einheiten. »Das ist gar nicht so niedrig. Österreich liegt damit über dem europäischen Durchschnitt und deutlich über Deutschland«, so der Experte. Ganz anders sieht es bei den Fertigstellungen aus. Für 2026 gehen erste Schätzungen von knapp 27.000 neuen Wohneinheiten aus. Das sind um 25 % weniger als im Vorjahr. Für das Jahr 2026 wird mit rund 24.400 fertiggestellten Einheiten ein weiterer Rückgang um 9 % gegenüber 2025 erwartet.

Der größte Hemmschuh für den Wohnungsneubau ist weiterhin die Finanzierung, nicht zuletzt durch die de-facto-Verlängerung der KIM-Verordnung durch die Hintertür (Der Report berichtete). Dabei unterliegt die FMA laut Amann einem Zirkelschluss. Die Großpleiten der vergangenen Jahre in diesem Bereich ha-

ben zur Einschätzung eines übermäßig hohen Systemrisikos geführt. Nun werden die Banken angehalten, die Exposures in diesem Bereich zu reduzieren. Das machen sie mit übermäßig hohen Anforderungen an Vorverwertung und Eigenkapitaleinsatz. »Damit werden weitere Immobilienunternehmen ins Schleudern kommen, was die Fehleinschätzung des Systemrisikos weiter antreibt«, ist Amann überzeugt. Auch bei den gemeinnützigen Bauvereinigungen sind die größten Hürden finanzieller Natur. Die Frage, wie Grundstücke für den gemeinnützigen Wohnbau besser verfügbar gemacht werden können, beschäftigt die Branche seit Jahren. »Dafür braucht es gezielte Strategien, um Flächen im öffentlichen oder kommunalen Eigentum stärker zu akti-

vieren«, sagt Michael Gehbauer, Obmann des Verbands gemeinnütziger Bauvereinigungen GBV. Gleichzeitig stellen die deutlich gestiegenen Baukosten eine große Herausforderung dar, die entschlossenes Handeln notwendig macht.

In diese Gemengelage ließen Strabag und Porr im letzten Jahr mit der Ankündigung aufhorchen, mit Tetriqx bzw. Porr Living Modelle entwickelt zu haben, die die Wohnbaukosten auf unter 2.000 Euro drücken sollen (siehe Kasten). Beide Modelle setzen auf ein modulares Baukastensystem mit einem hohen Vorfertigungsgrad. Laut Amann kann die Bedeutung solcher Initiativen gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. »Wir müssen mit den Baukosten wieder auf ein vernünftiges Maß runterkommen«, so Amann.

Einnahmen und Ausgaben der Wohnbauförderung 2024

Bundesland	Rückflüsse	Mittel aus Länderbudgets	Ausgaben gesamt	Änderung zum Vorjahr
Österreich	893 Mio. €	1.618 Mio. €	2.511 Mio. €	14 %
Burgenland	74 Mio. €	-25 Mio. €	49 Mio. €	24 %
Kärnten	73 Mio. €	65 Mio. €	108 Mio. €	-34 %
Niederösterreich	74 Mio. €	424 Mio. €	498 Mio. €	22 %
Oberösterreich	29 Mio. €	294 Mio. €	323 Mio. €	3 %
Salzburg	97 Mio. €	98 Mio. €	195 Mio. €	6 %
Steiermark	204 Mio. €	62 Mio. €	266 Mio. €	17 %
Tirol	134 Mio. €	259 Mio. €	393 Mio. €	22 %
Vorarlberg	77 Mio. €	102 Mio. €	179 Mio. €	27 %
Wien	162 Mio. €	338 Mio. €	500 Mio. €	25 %

Ausgaben inkl. »Wohnunterstützung« in der Steiermark

Quelle: Förderungsstellen der Länder, BMF, IIBW

Foto: iStock



Tetriqx & Porr Living



Mit Tetriqx von der Strabag (Bild) und Porr Living sollen die Baukosten je Quadratmeter auf unter 2.000 Euro sinken.

BAUKOSTEN

Die Wohnbaukonzepte Tetriqx von der Strabag und Porr Living setzen beide auf ein modulares Baukastensystem. Tetriqx bietet drei standardisierte Wohnungstypen mit 45 m², 66 m² und 88 m² und Betonkernaktivierung, die sich zu Anlagen mit bis zu sieben Geschossen kombinieren lassen – auch als Aufstockung auf Bestandsgebäude. Dank dreier Trakttiefen ist das System laut Strabag in Grundrissgestaltung und Projektgröße flexibel skalierbar. Wände, Decken und Installationsschächte werden im Mischek-Werk in Gerasdorf robotikunterstützt nahezu montagefertig produziert, inklusive vorinstallierter Haustechnik. Tetriqx ist für Projektgrößen bis rund 25 Einheiten skalierbar. Erste Projektumsetzungen sind derzeit in Vorbereitung. Die Baukosten starten bei 1.950 Euro/m².

Ebenfalls Baukosten von unter 2.000 Euro/m² verspricht Porr Living. Verfügbar sind sechs Grundrisse mit anpassbaren Außenflächen. In der 1,5-jährigen Entwicklungszeit wurden Abläufe vereinheitlicht und Systeme vereinfacht. So ist es uns möglich, im Bau und in der TGA systematisch vorgefertigte Elemente zu verbauen und damit den Preis zu reduzieren. Aufgrund der Elementbauweise ist unser Personaleinsatz geringer und die Bauphase kürzer als im klassischen Wohnbau«, heißt es seitens der Porr. Ein erstes Pilotprojekt wird in Wiener Neustadt realisiert. Geplanter Baubeginn ist das zweite Quartal 2026, geplante Fertigstellung Ende 2026.

Wohnbauförderung im Aufwind

Eine zentrale Rolle, wenn es um das Thema Finanzierung geht, nimmt naturgemäß die Wohnbauförderung ein. Insofern ist es eine positive Nachricht, dass die Ausgaben der Wohnbauförderung 2024 um satte 14 % auf 2,51 Mrd. Euro angestiegen sind. Damit lag man wieder über dem Zehnjahresschnitt. Bei der großvolumigen Neubauförderung gab es sogar + 27 % gegenüber 2023. Bei den Förderungszusicherun-

gen gab es mit 19.200 einen Zuwachs von 13 %.

Und selbst beim ewigen Zankapfel der Zweckbindung scheint endlich eine Lösung in Sicht. Wie Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer im *Bau & Immobilien Report* und Wohnbauminister Andreas Babler bei den Kolleg*innen von A3 Bau bestätigt haben, soll die Zweckbindung zeitnah wieder eingeführt werden. Für die gesamte Branche ist das ein wichtiges Signal. »Die Beiträge zur Wohnbauförderung

dürfen nicht für das Stopfen von Budgetlöchern verwendet werden. Es würde ja auch niemand auf die Idee kommen, Pensionsbeiträge für den Bau von Schulen zu verwenden«, sagt Gehbauer. Laut Amann wird es aber vermutlich Abstriche geben. »Aus meiner Sicht ist eine Zweckbindung nur für den Wohnbauförderungsbeitrag realistisch. Das sind jährlich gut € 1,5 Mrd. Gegen eine Zweckbindung der Rückflüsse würden sich die Länder aber mit Händen und Füßen wehren.«

SKYDECK | Die leichte Art, Decken zu schalen.

PERI

Schalung
Gerüst
Engineering



Leichte Paneele



Schnelles Schalen



Geringe Materialvorhaltung

Bewährt im Wohn- und Industriebau. Von Polieren geschätzt.
Mehr Infos: peri.at/skydeck



Preissteigerungen durch COVID und Ukraine-Krieg

Wer zahlt?

Die Frage, wer die kriegs- oder pandemiebedingten höheren Kosten zu tragen hat, beschäftigt nicht nur Auftraggeber und Auftragnehmer, sondern auch die Gerichte. Gemeinsam mit Pochmarski Kober Rechtsanwälte hat sich der Bau & Immobilien Report zwei aktuelle Entscheidungen des Obersten Gerichtshofs angesehen, die sich nur auf den ersten Blick diametral entgegenstehen.

TEXT | Konstantin Pochmarski, Christina Kober

Die Bauwirtschaft wurde ab 2020 besonders durch massive Kostensteigerungen belastet. In der Diskussion darüber ist immer wieder von »Preissteigerungen« die Rede, deshalb wird dieser Begriff auch im vorliegenden Beitrag weiterverwendet. Der Begriff »Preis« ist in diesem Kontext eigentlich nicht präzise und sollte eigentlich durch den Begriff »Kosten« ersetzt werden. Eine Ursache für die enormen Preissteigerungen waren die

vorgeschriebenen COVID-Schutzmaßnahmen: So mussten Bauunternehmen für ihre Arbeiter Schutzmasken anschaffen, Autos und Unterkünfte durften nicht mehr voll belegt werden, sodass zusätzliche Kfz bzw. Kfz-Fahrten eingesetzt werden mussten und zusätzliche Unterkünfte mussten angemietet werden. Durch den russischen Angriff auf die Ukraine 2022 wurden Energie zur Erzeugung von Zement, Stahl oder Asphalt und Rohstoffe (Stahl, Aluminium) teurer. Ein Beispiel

ist der Bewehrungsstahl, der besonders teuer wurde.

Es gibt nun zwei OGH-Entscheidungen (OGH 21.12.2022, 6 Ob 136/22a und OGH 25.11.2025, 4 Ob 200/24a), die beurteilen, ob dem Auftragnehmer (AN) gegenüber dem Auftraggeber (AG) eine Mehrkostenforderung aufgrund von Teuerungen durch COVID-Schutzmaßnahmen bzw. durch Preissteigerungen für Bewehrungsstahl aufgrund des Ukraine-Krieges zusteht oder nicht.

Der OGH hat zu 6 Ob 136/22a festgehalten, dass im Anwendungsbereich der ÖNORM B 2110 grundsätzlich der AG allfällige Mehrkosten aus den COVID-Schutzmaßnahmen zu tragen hat. Scheinbar gegenteilig hat der OGH im November 2025 zu 4 Ob 200/24a entschieden, dass der AN Preissteigerungen (konkret für teureren Bewehrungsstahl) selbst zu tragen hat und nicht als Mehr-

kostenforderung auf den AG überwälzen kann. Wie kommt es nun dazu, dass der OGH scheinbar gleiche Situationen von »Preissteigerungen« diametral verschieden entscheidet? Bei näherer Betrachtung zeigt sich freilich, dass hier keine Judikaturdivergenz vorliegt, sondern beide Entscheidungen zutreffend und richtig sind.

Sphärentheorie bei höherer Gewalt oder Zufall

Ausgangspunkt für die Frage, ob der AG oder der AN unerwartete Kostenverläufe zu tragen hat, ist die Klärung, ob die Parteien im Vertrag für einen solchen Konfliktfall eine Regelung getroffen oder allgemein die ÖNORM B 2110 (ÖNORM B 2118) vereinbart haben oder das ABGB zur Anwendung kommt.

Haben die Parteien im Vertrag eindeutig geregelt, ob der AG oder der AN die Kosten für COVID-Schutzmaßnahmen tragen muss oder ob der AN höhere Einkaufspreise für Bewehrungsstahl an den AG weitergeben kann oder nicht, kommt eben diese vertragliche Regelung zur Anwendung. Haben die Parteien aber keine eindeutige vertragliche Regelung getroffen, so ist nach der Sphärentheorie zu beurteilen, ob ein bestimmtes Ereignis zu Lasten des AG oder zu Lasten des AN geht. Ein solches »Ereignis« wird oft ein Zufall oder juristisch »höhere Gewalt« sein und muss keineswegs von den beiden

Vertragspartnern beeinflusst oder gar verschuldet sein. Wenn beispielsweise ein Blitz in ein Gebäude einschlägt und dieses Gebäude abbrennt, handelt es sich um einen Zufall (»höhere Gewalt«) und es geht nicht um die Frage, ob jemand an dem Blitzschlag »schuld ist«. Die zur Auslegung des § 1168 ABGB entwickelte Sphärentheorie regelt, wer das Risiko zu tragen hat, wenn der Blitz das Architekturbüro in Brand setzt, sodass alle Pläne vernichtet werden und neu gezeichnet werden müssen, wofür Zeit und Kosten anfallen und währenddessen die Bauarbeiten zu unterbrechen sind, oder wenn derselbe Blitz am Bauhof des Bauunternehmens einschlägt, sodass die dort bereits für den Einsatz auf der Baustelle vorbereiteten Baustoffe beschädigt werden, sodass Zeit und Geld aufzuwenden ist, neue Baustoffe zu bestellen und bis zu deren Eintreffen ebenfalls die Baustelle steht. Dieser Blitzschlag ist »höhere Gewalt«, für die niemand »etwas dafür kann«, aber es leuchtet ein, dass der Brand im Architekturbüro und der Brand am Bauhof verschiedene Auswirkungen haben und nicht als »höhere Gewalt« über einen Kamm geschoren werden können.

Wer haftet wofür

Die ÖNORM B 2110 in Pkt. 7.2 regelt die Sphären von AG und AN weitgehend übereinstimmend: Der Sphäre des AG werden gem. Pkt. 7.2.1 der ÖNORM

B 2110 zur Verfügung gestellte Unterlagen (z. B. Ausschreibungs- und Ausführungsunterlagen), verzögerte Auftragserteilung, Stoffe (Baugrund, ausgewählte oder zur Verfügung gestellte Materialien, Vorleistungen), Anordnungen (z. B. Anordnungen zu Leistungsänderungen), Ereignisse, die die vertragsgemäße Ausführung der Leistungen objektiv unmöglich machen, sowie Ereignisse, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht vorhersehbar waren und vom AN nicht in zumutbarer (= unentgeltlicher) Weise abwendbar sind, zugeordnet.

Der Sphäre des AN werden demgegenüber gem. Pkt. 7.2.2 der ÖNORM B 2110 das Kalkulationsrisiko, Dispositionen des AN, Dispositionen der Lieferanten und Subunternehmer, zusätzliche Risiken aus Alternativangeboten/Abänderungsangeboten sowie sämtliche nicht gem. Pkt. 7.2.1 dem AG zugewiesenen Risiken zugeordnet.

Relevante Definitionen der ÖNORM B 2110 sind dazu folgende

- **Leistungsabweichung:** Veränderung des Leistungsumfangs entweder durch eine Leistungsänderung oder durch eine Störung der Leistungserbringung.
- **Leistungsänderung:** Leistungsabweichung, die vom Auftraggeber (AG) angeordnet wird, z. B. vom AG angeordnete Qualitätsänderungen.

Die Sphären der Vertragspartner nach ÖNORM B 2110

SPHÄRE DES AUFTRAGGEBERS	SPHÄRE DES AUFTRAGNEHMERS
► Alle vom AG zur Verfügung gestellten Unterlagen (z. B. Ausschreibungs- und Ausführungsunterlagen), verzögerte Auftragserteilung, Stoffe (z. B. Baugrund, Materialien, Vorleistungen und Anordnungen)	► Alle vom AN auf Grundlage der Ausschreibungsunterlagen zur Preisermittlung und Ausführung getroffenen Annahmen sowie alle Dispositionen des AN sowie der von ihm gewählten Lieferanten und Subunternehmen
► Die Nichteinhaltung der Verpflichtung, bei der Ausschreibung alle für die Ausführung und Angebotserstellung relevanten Umstände bekannt zu geben	► Die Nichteinhaltung der Verpflichtung, die örtlichen Gegebenheiten zu besichtigen und bei der Erstellung des Angebots zu berücksichtigen
► Ereignisse, die die vertragsgemäße Ausführung der Leistungen objektiv unmöglich machen	► Ereignisse, die nicht in die Sphäre des AG fallen
► Ereignisse, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht vorhersehbar waren und vom AN nicht in zumutbarer Weise abwendbar sind	► Zusätzliche Risiken, die sich aus alternativen Angeboten wie z. B. garantierter Gesamtpreis ergeben

Preise



► **Störung der Leistungserbringung:** Leistungsabweichung, deren Ursache nicht aus der Sphäre des Auftragnehmers (AN) stammt und die keine Leistungsänderung ist, z. B. Behinderungen, die der Sphäre des AG zugeordnet werden.

Worauf es ankommt

Für die Beurteilung des OGH zu 6 Ob 136/22a war entscheidend, dass die bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbaren und nur mit Kostenaufwand abwendbaren COVID-Schutzmaßnahmen (Kauf von Schutzmasken, kollektivvertragliche Aufzählung auf den Arbeitslohn für das Tragen von Schutzmasken, Leistungsabfall und zusätzliche Pausen durch das Tragen der Schutzmasken, Unterbringung in Einzelzimmern statt Doppelzimmern, Ankauf von Desinfektionsmitteln) die Umstände der Leistungserbringung des AN auf der Baustelle geändert haben. Diese Störung der Leistungserbringung durch den damit verbundenen Produktivitätsverlust als Ursache für den Mehraufwand des AN als Konsequenz ist durch Pkt. 7.2.1 als »nicht vorhersehbar und nicht abwendbar« der Risikosphäre des AG zugewiesen, sodass dieser Mehrkostenforderungen aus COVID-Schutzmaßnahmen auf der Baustelle zu tragen hatte. Anderes wird gelten, z. B. für Kosten des AN für COVID-Schutzmaßnahmen im Büro, welche der AN zu tragen haben wird. Diese Abgrenzung hatte der OGH bisher nicht zu entscheiden.

Für die Entscheidung OGH 4 Ob 200/24a waren folgende Überlegungen ausschlaggebend: Die Lieferung und Verlegung von Bewehrungsstahl für eine bestimmte Baustelle zu höheren Einkaufspreisen am Stahlmarkt ist keine Veränderung des vertraglich geschuldeten Leistungsumfanges (keine »Leistungsänderung«) und auch keine Störung ihrer Leistungserbringung im Verhältnis zum AG. Die während der Vertragsdauer gestiegenen Einkaufspreise fallen innerhalb des typischen Kalkulationsrisikos des AN gem. Pkt. 7.2.2 der ÖNORM B 2110 und basieren nicht auf Anordnungen oder Unterlagen des Auftraggebers nach Pkt. 7.2.1 der ÖNORM B 2110. Damit liegt mangels angeordneter Änderung des Leistungsumfanges (»Leistungsänderung«) bzw. mangels Störung der Leistungserbringung kein Anwendungsfall einer berechtigten Mehrkostenforderung gem. Pkt. 7 der ÖNORM B 2110 für eine »Leistungsabweichung« vor. Die Kalkulationen und Vorstellungen zum Stahlmarkt und dessen Entwicklungen treffen als »Kalkulationsrisiko« den AN.

Dies zeigt, dass der OGH berechtigt die beiden Fälle von »COVID-Schutzmaßnahmen« und von »Preissteigerungen« verschie-

den löst, wenn die Vertragsparteien die ÖNORM B 2110 vereinbart haben.

Keine pauschale Antwort

»Preissteigerungen« im Baurecht sind nicht pauschal entweder vom AG oder vom AN zu tragen, sondern es ist danach zu unterscheiden, welche Ursache die Mehrkosten haben und welche vertraglichen Regelungen gelten. Maßgeblich ist zunächst, ob der Vertrag selbst eine eindeutige Zuweisung enthält; fehlt eine solche, ist nach der Sphärentheorie zu prüfen, wessen Risikobereich betroffen ist. Vor diesem Hintergrund erscheinen die beiden OGH-Entscheidungen nicht widersprüchlich: COVID-bedingte Schutzmaßnahmen auf der Baustelle wurden als nicht vorhersehbare und nicht zumutbar abwendbare Störung der Leistungserbringung der Sphäre des AG zugeordnet, sodass dieser die daraus resultierenden Mehrkosten zu tragen hat. Demgegenüber wurden gestiegene Einkaufspreise für Bewehrungsstahl infolge des Ukraine-Krieges als Teil des Kalkulationsrisikos des AN qualifiziert, weil weder eine Leistungsänderung noch eine Störung der Leistungserbringung im Sinn der ÖNORM vorlag. ■



↑ ÜBER DIE KANZLEI

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

INFOS www.kpk-law.at



Wenn Transformation Orientierung braucht

Weiterbildung als Führungsinstrument am Bau

Die Bauwirtschaft befindet sich mitten in einem tiefgreifenden Wandel. Neue regulatorische Anforderungen, Digitalisierung, Fachkräftemangel und steigende Verantwortung auf der Baustelle treffen auf gewachsene Strukturen und etablierte Routinen. In dieser Phase entstehen Spannungen zwischen Anspruch und Alltag, und der Bedarf an Orientierung wächst.

Führungskräfte am Bau stehen heute vor komplexen Fragen: Wie schaffen Strukturen Orientierung, ohne die Praxis zu lähmen? Wie werden Entscheidungen nicht nur getroffen, sondern auch im Projekt wirksam? Und wie gelingt es, Teams durch Veränderungsprozesse mitzunehmen?

Die Fortbildungsprogramme zur TOP Bauleitung reagieren genau auf diese Realität. Sie liefern präzise und praxistaugliche Denkanstöße, fördern bewusste Reflexion und ermöglichen den Austausch mit Gleichgesinnten, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen. Im Mittelpunkt steht nicht Theorie, sondern die Fähigkeit, Verantwortung auf der Baustelle souverän zu tragen – fachlich, organisatorisch und menschlich.

Mit dem Zertifikatsprogramm »Produktivität am Bau« hat die BAUAKademie OÖ gemeinsam mit der Universität für Weiterbildung Krems ein Angebot geschaffen, das gezielt an der Schnittstelle von Praxis, Rechtssicherheit und Führung ansetzt. Das Programm richtet sich im speziellen an Absolvent:innen der Werkmeister- und Bauhandwerkerschule sowie Personen mit Baumeisterprüfung und ermöglicht den Weg zum ING-Titel.

TIPP

Detaillierte Informationen zu den Inhalten erhalten Interessierte bei den kostenlosen Infoabenden der BAUAKademie OÖ:

5. Mai »BPr Bauleitung & Projektperformance«

9. Juni »BPr Building Information Modeling«

24. Juni »Tag der Baukarriere«

www.ooe.bauakademie.at

Es greift ein zentrales Anliegen der Branche auf: langjährige Erfahrung systematisch weiterzuentwickeln und formal anzuerkennen. Rechtliche Grundlagen, Organisation, wirtschaftliche Zusammenhänge und Führungsver-



antwortung werden entlang realer Baustellensituationen vermittelt. Ziel ist es, Entscheidungsfähigkeit zu stärken und Handlungssicherheit zu schaffen – bis hin zur Möglichkeit des ING-Titels. »Transformation erzeugt Reibung. Genau deshalb brauchen Führungskräfte Orientierung und Sicherheit in ihren Entscheidungen. Weiterbildung hat mir in meiner eigenen Laufbahn genau das gegeben, und das wollen wir konsequent weitergeben«, sagt Norbert Hartl, Präsident der BAUAKademie BWZ OÖ.

Zwei Bachelor-Studiennprogramme für die Praxis

Ab Herbst starten zwei berufsbegleitende Weiterbildungsstudien zum Bachelor Professional (BPr), die in Kooperation mit der Universität für Weiterbildung Krems entwickelt wurden. Beide Programme orientieren sich konsequent an der Baupraxis und richten sich an Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte der Branche. Auch ohne Matura: Zugang mit in der Regel zwei Jahren einschlägiger Berufserfahrung.

Der BPr Bauleitung & Projektperformance fokussiert auf effiziente Steuerung von Bauprozessen – von Lean-Methoden über Kosten- und Terminmanagement bis hin zu Teamführung und Projektorganisation. Der BPr BIM – Building Information Modeling stellt die digitale Abbildung des Bauens in den Mittelpunkt und versteht Digitalisierung als Instrument für bessere Entscheidungen über den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks hinweg. ■



»Der Fachkräftemangel ist bekannt – der Führungskräfte-mangel wird zur eigentlichen Engstelle. Wer die Baustellenperformance sichern will, muss heute in Führung investieren«, so Geschäftsführer Harald Kopecek (l.) und Norbert Hartl, Präsident der BAUAKademie OÖ.

Vom Produkt zum System

Schon seit 2021 ist wedi Teil der Ardex-Familie. Was bislang eher eine friedliche Koexistenz war, wird nun zusammengeführt. Mit der engen Zusammenarbeit macht Ardex Österreich den nächsten wichtigen Schritt zum Systemanbieter. Der Startschuss für die Kooperation fiel beim Ardex Vision Day in Loosdorf. Damit könnte Österreich zur internationalen Blaupause für die Zusammenarbeit von Ardex und wedi werden.



Von der Abdichtung bis zur Oberfläche, vom Bad bis zur Terrasse: Ardex Österreich treibt den Umbau vom Produkthersteller zum Systemanbieter voran. Die vertiefte Zusammenarbeit mit dem Spezialisten für Bad- und Nassraum, wedi, ist dabei mehr als eine Portfolio-Erweiterung. »Sie ist eine strategische Antwort auf steigende Komplexität am Bau und auf einen Markt, der nach Sicherheit verlangt«, ist Gunther Sames, Vorsitzender der Geschäftsführung von Ardex Österreich, überzeugt. Die Zusammenarbeit und die Stärkung

des Systemgedankens sollen Handwerk und Planung einen spürbaren Wettbewerbsvorteil verschaffen. Als Systemanbieter will Ardex Planung, Ausführung und Verantwortung stärker bündeln und damit Risiken für alle Beteiligten reduzieren. »Systemdenken ist für uns kein Marketingbegriff, sondern eine wirtschaftliche Notwendigkeit«, sagt Sames. »Die Projekte werden komplexer, die Toleranz für Fehler sinkt. Unsere Antwort darauf sind abgestimmte Systeme, die Planung und Ausführung messbar sicherer machen.«

Weniger Schnittstellen, mehr Sicherheit

»Gerade im Badezimmer treffen viele unterschiedliche Gewerke, Produkte und Zuständigkeiten aufeinander: Unterkonstruktion, Abdichtung, Verlegung, Oberfläche. Jede Schnittstelle birgt ein Risiko. Und jeder Fehler landet am Ende beim Ausführenden«, so Sames. Mit der Kombination aus Ardex-Bauchemie und wedi-Systemlösungen werde dieser Ablauf neu gedacht: Innovative Systemlösungen für Bäder und Nassräume, Bauplatten und Verlege-Werkstoffe greifen technisch ineinander, sind geprüft, dokumentiert und aufeinander abgestimmt. Für Verarbeiter bedeutet das weniger Abstimmung, klar definierte Abläufe und vor allem Haftungssicherheit. »Unsere Kunden wollen nicht fünf Produktdatenblätter vergleichen, sondern Gewissheit haben, dass das System funktioniert«, sagt Georg Strod, Geschäftsführer Vertrieb bei Ardex Österreich.



Bevor der Ardex Vision Day zur Partymeile wurde, standen ernste Themen wie die Zukunft der Bauwirtschaft im Fokus von Keynotes und Podiumsdiskussionen.



Doppelinterview

Gunther Sames & Karl-Heinz Strauss im Gespräch

Foto: Gerhard Popp



Tipp

Das große Aftermovie zum
Ardex Vision Day.

Innovation



Rund 400 Gäste folgten der Einladung zum Ardex Vision Day 2026 und feierten in Loosdorf ein rauschendes Fest.

Anwendungen«, sagt Sames. »Unser Anspruch ist es, Verantwortung über den gesamten Aufbau zu übernehmen: technisch, organisatorisch und partnerschaftlich.«

Start am Ardex Vision Day 2026

Die offizielle Präsentation der Kooperation mit wedi erfolgt im Rahmen des Ardex Vision Day 2026 in Loosdorf. »Der Zeitpunkt ist bewusst gewählt«, erklärt Ardex-Kommunikationschef Martin Mayer. Während viele Unternehmen angesichts der schleppenden Konjunktur vorsichtig agieren, investiere Ardex in Struktur, System und Zukunftsfähigkeit. Für Handel, Handwerk und Planung ist das ein klares Signal: Wer Komplexität reduziert, schafft Vertrauen. Und wer Systeme liefert, gewinnt in einem Markt, der nach Sicherheit sucht.

Rund 400 Gäste folgten der Einladung zum Vision Day. Darunter zahlreiche Partner und Kunden. Durch das Programm führte mit viel Humor der Kabarettist Max Mayerhofer. Die zwei Keynotes kamen von Karl-Heinz Strauss, CEO der Porr, und Unternehmensberaterin Sabine Hübner.

Hübner sprach über den steigenden Wert von Qualität und Service, auch und gerade in Zeiten von Digitalisierung, Automatisierung und KI. Es seien die »Menschmomente«, die den Kunden in Erinnerung bleiben. »Ein guter persönli-

terreich. »Ein Ansprechpartner, ein System, eine Logik. Das spart Zeit, reduziert Fehler und macht Projekte planbarer.«

wedi als Schlüssel im System

In dieser Strategie spielt wedi eine zentrale Rolle. Das Unternehmen hat jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von innovativen Systemlösungen, insbesondere für anspruchsvolle Anwendungen im Bad- und Nassraum. In Kombination mit Ardex entsteht ein durchgängiger Aufbau: von der tragfähigen Unterkonstruktion bis zur fertigen Oberfläche. »Unsere Stärke liegt darin, Komplexität zu reduzieren«, sagt Fabian Rechlin, CEO wedi Group und Geschäftsführer der wedi GmbH. »Wenn unsere Systeme gemeinsam mit Ardex eingesetzt werden, entsteht ein klar definierter Aufbau, der für Planer nachvollziehbar und für das Handwerk sicher umsetzbar ist.« Weil Ardex und wedi in den anderen Märkten weiterhin getrennt auftreten, kann Österreich so etwas wie die Blaupause für die Gruppe werden. »Von dieser Kooperation können wir sehr viel für andere Märkte lernen und vor allem auch den Mehrwert zeigen, den eine enge

Zusammenarbeit bietet.« Dabei bleiben beide Marken eigenständig. Ardex bleibt Ardex, wedi bleibt wedi. Der Mehrwert entsteht nicht durch Vereinheitlichung, sondern durch technische Abstimmung.

Systemdenken als wirtschaftlicher Hebel

Für Ardex ist die Kooperation Teil einer langfristigen Wachstumsstrategie. Das Ziel ist Differenzierung durch Systemtiefe. Ergänzt wird das Portfolio durch weitere Marken wie Gutjahr und Lithofin, die Lösungen für Außenflächen, Entwässerung, Flächenheizung sowie Reinigung und Werterhalt liefern.



Ardex bleibt Ardex, wedi bleibt wedi. Der Mehrwert soll nicht durch Vereinheitlichung entstehen, sondern durch technische Abstimmung.

Damit deckt Ardex heute ein breites Spektrum ab: vom Untergrund über Abdichtung, Verlegung und Entwässerung bis hin zur Pflege der Oberfläche. »Wir denken nicht in Produkten, sondern in

cher Kontakt ist enorm wichtig und hilft auch, wenn mal etwas nicht perfekt läuft. Ist der persönliche Kontakt aber schlecht, helfen auch die besten Produkte und Abläufe nur wenig.«



Strauss sprach über die aktuellen Entwicklungen der Bauwirtschaft, mit besonderem Fokus auf den Hochbau. Auch er zeigte, wie wichtig der Mensch in Zeiten der Digitalisierung ist und auch in Zukunft bleiben wird. »Das Eigenpersonal ist auch in Zukunft das Um und Auf.« Weil die demografische Entwicklung aber eindeutig sei, müssten Prozesse und Abläufe optimiert werden. Das größte Potenzial für effizienteres Bauen liege in der Logistik und Arbeitsvorbereitung. »Es ist klüger, länger zu planen und dann schneller zu bauen, als gleich loszulegen, auch wenn der Bauherr das gern hätte. Das machen wir nicht, weil es unklug ist.«

In der abschließenden Podiumsdiskussion gesellten sich Gunther Sa-



↑ Gunther Sames, Ardex, Fabian Rechlin, wedi, und Georg Strodl, Ardex (v.r.n.l.), sind sichtlich erfreut über die enge Zusammenarbeit.

mes und Georg Strodl zu den Keynote-Speakern, um gemeinsam über die Zukunft der Branche zu sprechen. Einigkeit herrschte darüber, dass Systemlösungen, wie sie Ardex und wedi bieten, weiter an Bedeutung gewinnen würden.

Nach der Podiumsdiskussion wurde bis weit nach Mitternacht gefeiert. Mit gutem Essen, hervorragendem Wein und einem kurzweiligen Showprogramm wurde der Ardex Vision Day den hohen Erwartungen mehr als gerecht.

Foto: Gerhard Popp

»Wir machen es einfach einfacher!«

Am Rande des Ardex Vision Day 2026 sprach der Bau & Immobilien Report mit Ardex-Geschäftsführer Gunther Sames über Hintergründe und Erwartungen der Kooperation mit wedi.



Interview

Das Interview mit Gunther Sames im Video

☛ Welche Überlegungen stehen hinter der engen Kooperation zwischen Ardex und wedi? Und warum erst jetzt?

Gunther Sames: wedi ist seit 2021 in der Ardex-Familie. Dass es mit der Kooperation bis 2026 dauerte, hat einen einfachen Grund. Es hat eine ungemein intensive Vorbereitung gebraucht, um die Systemtiefe, die wir abdecken, auch tatsächlich darstellen zu können. Diese Systemtiefe ist auch der Grund für die Kooperation. Der Systemgedanke ist bei uns kein kurzfristiger Marketingslogan oder Trend, sondern hat bei uns eine lange Geschichte. Beginnend im Jahr 2000 mit der Kooperation mit Gutjahr Systemtechnik, 2008 kam Lithofin mit ins Boot und jetzt eben wedi.

☛ Welche kurz-, mittel- und langfristigen Erwartungen haben Sie an die Kooperation?

Sames: In einem Satz verdichtet: Wir machen es einfach einfacher! Wir reduzieren Komplexität als Antwort auf den Fachkräftemangel. Fehler werden zunehmend teurer, mit unserem Systemgedanken können wir Fehlerquellen minimieren, indem wir in Zukunft alles aus einer Hand anbieten.

☛ Was muss Ende des Jahres zu Buche stehen, damit Sie von einem erfolgreichen Start der Kooperation sprechen?

Sames: Es gibt zwei Ebenen. Das ist zum einen eine knallharte, ehrgeizige Umsatzzahl, die ich hier aber nicht teile (lacht). Das andere ist ein Soft Fact: Wenn wir merken, dass der Handwerker den Mehrwert des Systems sieht und einen Pull-Faktor zum Handel aufbaut, dann ist es ein voller Erfolg.

☛ Sie geben die Kooperation im Rahmen des Ardex Vision Day 2026 bekannt. Was bedeutet Ihnen die Veranstaltung?

Sames: Unheimlich viel. Sie müssen sich vorstellen, dass mit Ausnahme der Technik und der Verpflegung alles intern abgewickelt wird. Fast alle helfenden Hände, die Sie hier sehen, die im Hintergrund arbeiten und die im Vorfeld Großartiges geleistet haben, sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Ardex. Wir haben mit 300 Gästen gerechnet, tatsächlich haben wir die 400er-Marke geknackt. Wir sind überglücklich. Wir wollen in Zeiten wie diesen Sicherheit und Zuversicht ausstrahlen. Auch das ist visionär. Ich denke, das ist uns mehr als gelungen.



BUSINESS-UPGRADE 2026

MEHR LEISTUNG. MEHR EFFIZIENZ.



Sichern Sie sich jetzt die attraktive **1,99 %* Sonderfinanzierung für ausgewählte Cat® Baumaschinen** und investieren Sie in die Zukunft Ihres Unternehmens. Die Aktion gilt für leistungsstarke **Cat® Groß- und Standardbaumaschinen** – starke Technik, kombiniert mit starken Finanzierungsbedingungen:

- **Cat® Radlader (950–982)**
- **Cat® Kettenbagger (313–395)**
- **Cat® Mobilbagger (M314–M322)**
- **Cat® MH-Umschlagbagger (MH3022–MH3260)**
- **Cat® Kettendozer (D4–D8)**

Ihre Vorteile im Überblick: Profitieren Sie von 1,99 %* p.a. über 36 Monate bei 20 % Anzahlung, genießen Sie Planungssicherheit durch feste Konditionen und sichern Sie sich bei Abschluss einer Maschinenbruchversicherung über Cat® Financial einen reduzierten Zinssatz von nur 1,79 %*.

Jetzt 0,99 %* Finanzierung auf ausgewählte Cat® Walzen sichern!

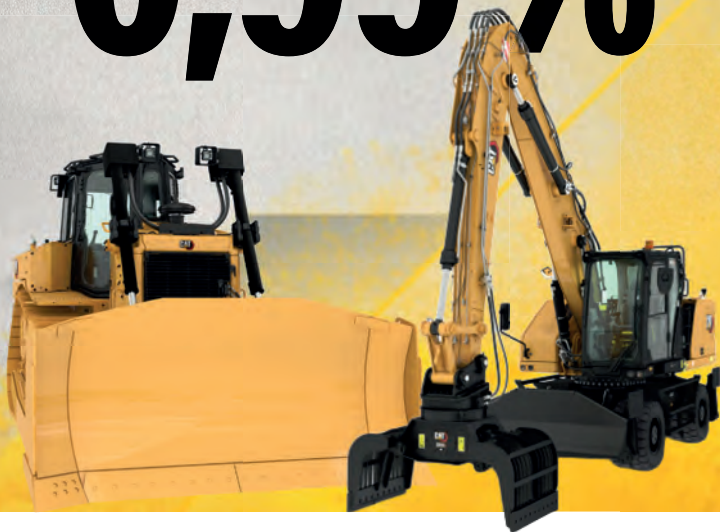
Maximale Verdichtungsleistung trifft auf minimale Finanzierungskosten:

Sichern Sie sich jetzt **eine Finanzierung mit nur 0,99 %* bei 24 Monaten Laufzeit und lediglich 20 % Anzahlung** – und investieren Sie in leistungsstarke Cat® Technik für präzise, effiziente und wirtschaftliche Ergebnisse.

Ob Erd-, Asphalt- oder Grabenverdichtung – Cat® Walzen überzeugen durch Zuverlässigkeit, Bedienkomfort und intelligente Technologien für konstant hohe Qualität auf der Baustelle. Mit dem bewährten Zeppelin Service bleiben Ihre Maschinen jederzeit einsatzbereit. Jetzt handeln & Effizienz steigern.

0,99%*

0,99%**



*0,99% Walzen CB 1.7 - CB4.4, CC2.7 - CC4.0, CS10 - CS19 - Finanzierungsvertrag (Kaufpreisrundung) – Finanzierung zu einem Zinssatz von 0,99 % p.a. über 24 Monate mit 20 % Anzahlung. Keine Blockrate zum Ende der Laufzeit. Umsatzsteuer auf den Kaufpreis sowie Anzahlung sofort zur Zahlung fällig. Einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von (netto) EUR 200,–. Maschinenbruchversicherung erforderlich. Bei Abschluss einer Maschinenbruchversicherung über den ausgewählten Finanzierungspartner reduziert sich der Zinssatz auf 0,79 % p.a. Angebot ist gültig bei Abschluss bis zum 30.04.2026 mit Auslieferung und Faktura bis 30.06.2026, und erfolgt vorbehaltlich Verfügbarkeit und Bonitätsprüfung. Es richtet sich nur an gewerbliche Kunden mit Sitz in Österreich. Für die Finanzierung gelten die Allgemeinen Finanzierungsbedingungen des ausgewählten Finanzierungspartners. Für Kauf und Service-Leistungen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Zeppelin Österreich GmbH. Bilder können Sonderausrüstungen zeigen, die nicht zum Lieferumfang gehören.

*0,99% Walzen CB 1.7 - CB4.4, CC2.7 - CC4.0, CS10 - CS19 - Finanzierungsvertrag (Kaufpreisrundung) – Finanzierung zu einem Zinssatz von 0,99 % p.a. über 24 Monate mit 20 % Anzahlung. Keine Blockrate zum Ende der Laufzeit. Umsatzsteuer auf den Kaufpreis sowie Anzahlung sofort zur Zahlung fällig. Einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von (netto) EUR 200,–. Maschinenbruchversicherung erforderlich. Bei Abschluss einer Maschinenbruchversicherung über den ausgewählten Finanzierungspartner reduziert sich der Zinssatz auf 0,79 % p.a. Angebot ist gültig bei Abschluss bis zum 30.04.2026 mit Auslieferung und Faktura bis 30.06.2026, und erfolgt vorbehaltlich Verfügbarkeit und Bonitätsprüfung. Es richtet sich nur an gewerbliche Kunden mit Sitz in Österreich. Für die Finanzierung gelten die Allgemeinen Finanzierungsbedingungen des ausgewählten Finanzierungspartners. Für Kauf und Service-Leistungen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Zeppelin Österreich GmbH. Bilder können Sonderausrüstungen zeigen, die nicht zum Lieferumfang gehören.

ZEPPELIN®

CAT®

AUTORIN | Syedda Maryam Ali **CO-AUTORIN** | Sandra Kasper

Foto: iStock



len Zielvorgaben gekoppelt bleibt. Klimaneutralität wird damit als offener Rahmenbegriff verankert, dessen Inhalt sich durch die Weiterentwicklung der übergeordneten Rechtsakte fortlaufend konkretisiert.

Die unterschiedlichen Auslegungen des Begriffs

1. Wortlautinterpretation

Weder das Pariser Klimaschutzübereinkommen noch das Europäische Klimagesetz enthalten eine explizite Legaldefinition von »Klimaneutralität«. Das Pariser Übereinkommen spricht vom Ziel einer globalen Treibhausgasneutralität in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts, ohne eine begriffliche Präzisierung vorzunehmen. Auch das Europäische Klimagesetz definiert den Begriff nicht ausdrücklich, sondern legt lediglich fest, dass die Union ihre Netto-Treibhausgasemissionen bis 2050 auf null reduzieren soll. Der unionsrechtliche Sprachgebrauch bezeichnet Klimaneutralität somit funktional als jenen Zustand, in dem die verbleibenden Emissionen durch deren Herabsenken ausgeglichen werden und rechnerisch ein Netto-Null-Niveau erreichen.

Vor diesem Hintergrund ist § 2 des Wiener Klimagesetzes so zu lesen, dass er sich an diesen offenen, zielorientierten Vorgaben orientiert. Der Wortlaut legt keinen starren, abschließenden Ge-

halt fest, sondern eröffnet einen Auslegungsspielraum, in dem die Bedeutung des Begriffs an die weitere Entwicklung auf europäischer und internationaler Ebene anknüpft.

2. Systematische Auslegung

Der Begriff der »Klimaneutralität« kann nicht isoliert gesehen werden, sondern ist im Zusammenhang mit den übrigen Instrumenten des Wiener Klimagesetzes zu interpretieren. Insbesondere §§ 12 und 13 (»Klimacheck«) sowie die Regelungen zum Klimabudget knüpfen unmittelbar an § 2 an. Diese Vorschriften verdeutlichen, dass Klimaneutralität nicht als eine lediglich unverbindliche Zielbestimmung verankert ist, sondern als operatives Steuerungs- und Bewertungsinstrument innerhalb des Gesetzes fungiert.

Gleichzeitig verzichtet das Wiener Klimagesetz darauf, den Zielbegriff im Detail zu konkretisieren. Weder werden konkrete Emissionsgrenzen festgelegt, noch wird klargestellt, ob Kompensationsmaßnahmen als Bestandteil der Zielerreichung berücksichtigt werden. Die Bezugnahme auf Netto-Null-Emissionen im Europäischen Klimagesetz führt zwar zu einer funktionalen Integration europarechtlicher Vorgaben in die Landesrechtsordnung, ersetzt aber keine eigene inhaltliche Bestimmung im Wiener Landesrecht. Insgesamt ergibt sich, dass die Klimaneutralität im Wiener Klimagesetz als zentrales Ziel verstanden wird, dessen Erreichung durch verschiedene neu geschaffene Instrumente der Stadt unterstützt werden soll. Zugleich entsteht dadurch jedoch keine präzise gesetzliche Definition des Begriffs.

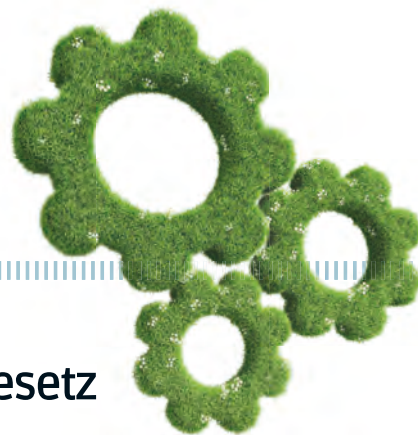
3. Historische Auslegung

Das Wiener Klimagesetz ist ein junges Gesetz ohne unmittelbare Vorgängerregelung. In den Erläuterungen zu § 3 wird auf bereits bestehende Programme wie PUMA (= Programm Umweltmanagement im Magistrat) und Ökokauf Wien verwiesen. Der Gesetzgeber baut auf vorhandene Nachhaltigkeitsmaßnahmen auf, ohne einen neuen, technisch exakt definierten Begriff zu formen.

Zugleich steht dem Wiener Klimagesetz kein bundesrechtlicher Klimaschutzrahmen gegenüber. Das Klimaschutzgesetz 2011 enthält seit 2020 keine verbindlichen Treibhausgas-Reduktionsziele mehr. Ein neues, umfassendes Bundes-Klimaschutzgesetz wird seit Jahren politisch diskutiert, jedoch nicht beschlossen. Der Wiener Landesgesetzgeber normiert somit in ein bundesrechtliches Vakuum hinein, das die Einbettung der Klimaneutralität in ein gesamtstaatliches Zielsystem erschwert und die Abhängigkeit von unions- und völkerrechtlichen Vorgaben verstärkt.

Zweck und Zielrichtung

Zweck von § 2 des Wiener Klimagesetzes ist es, die Zielsetzungen des Pariser Übereinkommens und des EU-Klimagesetzes auf der Stadtebene wirksam werden zu lassen. Durch die ausdrückliche Bezugnahme werden die Klimaziele nicht nur politisch übernommen, sondern in der Rechtsordnung verankert. Aus einem



Die »Klimaneutralität« im Wiener Klimagesetz

Begriff	Der Begriff »Klimaneutralität« im Wiener Klimagesetz referenziert auf das Pariser Abkommen und das Europäische Klimagesetz.
Wortlautinterpretation	Weder das Pariser Klimaschutzübereinkommen noch das Europäische Klimagesetz enthalten eine explizite Legaldefinition von »Klimaneutralität«. Der Wortlaut legt keinen starren, abschließenden Gehalt fest, sondern eröffnet einen Auslegungsspielraum.
Systematische Auslegung	Das Wiener Klimagesetz legt weder konkrete Emissionsgrenzen fest noch wird klargestellt, ob Kompensationsmaßnahmen als Bestandteil der Zielerreichung berücksichtigt werden. Die Klimaneutralität wird als zentrales Ziel verstanden, dessen Erreichung durch verschiedene neu geschaffene Instrumente der Stadt unterstützt werden soll.
Historische Auslegung	Dem Wiener Klimagesetz fehlen sowohl Vorgänger als auch ein Pendant auf Bundesebene. Daraus ergibt sich ein bundesrechtliches Vakuum, das die Einbettung der Klimaneutralität in ein gesamtstaatliches Zielsystem erschwert.
Fazit	Der Begriff bleibt offen und seine Ausgestaltung muss weiterentwickelt werden, um zu klären, wie Klimaneutralität im urbanen Raum praktisch umgesetzt und überprüfbar gemacht werden kann.

bloß politischen Anspruch wird somit eine verbindliche Zielvorgabe.

Rechtsprechung

Der Verfassungsgerichtshof stellte in zwei seiner Entscheidungen vom 27. Juni 2023 ein strukturelles Rechtsschutzdefizit im Klimaschutzgesetz 2011 fest: Seit dem Auslaufen der verbindlichen sektoralen Reduktionsziele mit 2020 fehlt es an hinreichend bestimmten Vorgaben, sodass Individualanträge mangels konkreter Normen nicht durchsetzbar sind. Der VfGH betont damit, dass Klimaziele nur dann effektiv gerichtlich überprüfbar sind, wenn sie hinreichend bestimmt und rechtlich verbindlich ausgestaltet sind.

Besondere Bedeutung hat in diesem Zusammenhang die Entscheidung »Verein Klima Seniorinnen Schweiz u. a. gegen Schweiz« des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte vom 9. April 2024. Der EGMR leitet aus Art. 8 EMRK die Pflicht der Staaten ab, ein wirksames, kohärentes und zeitgerecht ausgestaltetes System der Emissionsminderung zu schaffen, welches die Bevölkerung vor den Folgen des Klimawandels schützt. Das Urteil macht deutlich, dass klimabezogene Ziele nur dann menschenrechtlichen Anforderungen entsprechen, wenn sie durch klare Maßnahmen, überprüfbare Zwischenziele und effektive Kontroll- und Anpassungsmechanismen unterlegt sind. Klimaneutralität kann damit rechtlich nicht als bloßes Bekenntnis verstanden werden, sondern verlangt eine strukturelle, überprüfbare und fortlaufende Umsetzung.

Ergebnis und Ausblick

Klimaneutralität im Sinne des Wiener Klimagesetzes beschreibt einen bilanziell zu bestimmenden Netto-Null-Emissionszustand, bei dem sämtliche im Verantwortungsbereich der Stadt verursachten Treibhausgasemissionen vermieden, redu-

ziert oder vollständig ausgeglichen werden. Dieser Zustand erfüllt sowohl den Zweck des Gesetzes als auch die unions- und völkerrechtlichen Vorgaben. Zugleich bleibt der Begriff offen, sodass seine konkrete Ausgestaltung – gestützt auf unionsrechtliche und völkerrechtliche Kriterien – weiterentwickelt werden muss. Künftige Diskussionen werden sich daher vor allem damit befassen, wie Klimaneutralität im urbanen Raum praktisch umgesetzt und überprüfbar gemacht werden kann. ■



ÜBER DIE KANZLEI

Jank Weiler Operenyi Rechtsanwälte (JWO) bietet maßgeschneiderte rechtliche Beratung für österreichische und internationale Unternehmen, Institutionen und Privatpersonen. Seit 2017 ist JWO das österreichische Mitglied des ständig wachsenden globalen Anwaltsnetzwerkes Deloitte Legal mit mehr als 3.100 Berufsträgern in weltweit 76 Ländern.

► Autorin Syedda Maryam Ali ist Juristin und angehende Medizinerin. Ihre Expertise liegt im Umweltrecht, insbesondere im Klimaschutz, Anlagen-, Luftreinhalte- und Emissionsrecht.

► Co-Autorin Sandra Kasper ist Rechtsanwältin und Expertin im Öffentlichen Wirtschaftsrecht, mit Schwerpunkt im Anlagen-, Umwelt-, Energie-, Eisenbahn- und Vergaberecht.

INFOS

www.jankweiler.at



↑ Mit einem von Orbis Development entwickelten Bagger-Anbaugerät wird EPS schon während des Rückbaus von Reststoffen befreit.

Sortenreines EPS aus Baustellenabfällen

In Kooperation mit dem Start-up Orbis versucht die Porr im Rahmen eines Pilotprojekts, EPS mithilfe eines innovativen Bagger-Anbaugeräts von mineralischen Restbeständen zu befreien. Für das Recycling der entstandenen Stoffe wurden Baumit und Austrotherm ins Boot geholt.

RECYCLING I Die sortenreine Trennung von EPS beim Rückbau von Gebäuden gilt nach wie vor als äußerst schwierig und arbeitsintensiv. Typischerweise kleben an ihnen jede Menge mineralischer Restbestände wie Putz und Armierung. Erst wenn diese schnell und unkompliziert beseitigt werden können, ist die sortenreine Trennung zum Zweck der Wiederverwertung großflächig möglich. Für dieses Ziel hat die Porr ein Pilotprojekt mit dem Start-up Orbis Development gestartet. Dabei wird ein von Orbis entwickeltes Bagger-Anbaugerät eingesetzt, um auf zwei Abbruchbaustellen den Dämmstoff von mineralischen Bestandteilen wie Putz und Armierung zu trennen. Auf diese Weise soll es Baustellenteams der Porr bereits gelungen sein, mehrere Tonnen EPS rückzubauen und sortenrein zu erfassen.

Ressourcenschonende Weiterverarbeitung

Die auf den Pilotbaustellen erfassten Dämmstoffabfälle wurden von Austrotherm versuchsweise aufbereitet und untersucht. Dabei wurde festgestellt, dass mit dieser Methode der Fassadenabbruch bereits an der Baustelle zu einem sehr großen Teil getrennt werden kann. Das bedeutet eine ressourcenschonendere Weiterverarbeitung, da nicht komplette Wärmedämmverbund (WDVS)-Systeme transportiert werden müssen. Zudem ermöglicht diese Innovation

einen geschlossenen Kreislauf von WDVS mit EPS zu wieder neuen EPS-Dämmstoffplatten.

Parallel dazu wird untersucht, inwieweit sich auch die mineralischen Bestandteile des Fassadenabbruchs recyceln lassen – zum Beispiel als Zuschlagsstoff im Zement. Dafür wurde im Zuge des Pilotversuchs die Putzschicht von der Porr zerkleinert und anschließend von Baumit getestet. Weitere Versuche in einem industriellen Maßstab laufen derzeit. Auch die Auftraggeberseite war von Anfang an mit an Bord. So wurde die Entwicklung des Anbaugeräts bereits im Frühstadium durch Wohnbauträger Salzburg Wohnbau begleitet. Erfreut über die Fortschritte des Pilotprojekts zeigt sich Porr-CEO Karl-Heinz Strauss: »Die Porr befasst sich bereits seit Jahren mit der Wiederverwertung von EPS. Zuerst im Rahmen des Forschungsprojekts EPSolutely. Nun haben wir die Chance ergriffen, gemeinsam mit Partnern eine praxistaugliche Lösung für die sortenreine Trennung von EPS-Abfällen zu entwickeln.« Dieser praxistaugliche Ansatz liegt nun vor und soll in weiteren Pilotprojekten skaliert und weiterentwickelt werden. »Ziel ist es, gemeinsam mit Partnern entlang der Wertschöpfungskette – Bauunternehmen, Entsorgern und Verwertern – einen Rückbau- und Verwertungsprozess zu etablieren, der ökologisch sinnvoll und wirtschaftlich umsetzbar ist«, kündigt Orbis Development-Gründer Paul Spatzenegger an.

Mineralwolle aus Recyclingglas

RECYCLING II Saint-Gobain Isover hat mit Lanaé eine neue Mineralwolle entwickelt, die zu 80 % aus Recyclingglas besteht. Die helle Farbe kommt von speziellen Bindemitteln, die primär aus nachwachsenden Rohstoffen bestehen und aus der Zucker- und Getreideindustrie stammen. Ihre angenehme Haptik ist das Ergebnis eines neuen Herstellungsprozesses, der als besonders klimafreundlich gilt. Das Produkt erfüllt höchste Standards nicht nur beim Brand-, Schall- und Wärmeschutz, sondern auch hinsichtlich Wohngesundheit. Dafür gab's das Eurofins Indoor Air Comfort Gold-Zertifikat. Auch mit dem Verpackungsmaterial will Saint-Gobain den Nachhaltigkeitsgedanken unterstreichen: Lanaé wird ausschließlich in Folie verpackt ausgeliefert, die einen etwa 30-prozentigen Rezyklat-Anteil aufweist und sich durch eine hohe Wiederverwertbarkeit auszeichnet.





Licht und Schatten

Der österreichische Dämmstoffmarkt befindet sich in einem harten Preiskampf. Während bei der Absatzmenge der Sinkflug der letzten Jahre gestoppt wurde, gingen die Umsätze weiter zurück. Es kann sogar noch schlimmer kommen. Das Aus der Sanierungsförderung hat unmittelbar zu Auftragsstornierungen geführt. Trotzdem blickt die Branche überraschend positiv in die Zukunft. Man scheint Kummer gewöhnt zu sein ...

TEXT | Bernd Affenzeller

Die goldenen Zeiten der heimischen Dämmstoffbranche sind schon ein paar Jahre her. 2019 wurden laut GDI 2050 Gebäudehülle+Dämmstoff Industrie über alle Dämmstoffarten hinweg 6,2 Millionen Kubikmeter verkauft. Noch ein wenig mehr waren es 2021 mit 6,3 Millionen Kubikmetern. Seither ist es stetig bergab gegangen. 2022 war das Minus mit 5,5 Prozent noch überschaubar, 2023 mit 13,7 Prozent und 2024 mit einem Minus von 14,5 Prozent schon ziemlich schmerzhaft. 2025 wurde laut dem aktuellen Branchenradar »Dämmstoffe in Österreich 2026« der mengenmäßige Absturz mit einem Minus von 0,4 % gestoppt. Aller-

dings ist das nur eine Seite der Medaille, die Umsätze sprechen eine andere, deutlichere Sprache. Sie sind noch einmal um fast 5 % auf 311,5 Millionen Euro gesunken. Und zwar über alle Dämmstoffarten hinweg (siehe Tabellen). Während es etwa bei EPS und Glaswolle mengenmäßig sogar ein leichtes Plus gab, sind die Umsätze überall rückläufig. »2025 war der Preiswettbewerb sehr herausfordernd«, formuliert es Studienautor Andreas Kreutzer ungewohnt diplomatisch. Deutlicher werden Branchenvertreter wie Christian Höberl, Geschäftsführer Röfix: »Der Markt hat sich nach Jahren steigender Energie- und Rohstoffkosten klar zu einem Käufermarkt entwickelt.« Ein Rückgang an Projekten trifft auf ein Überangebot an Dienstleistungen und Produktion, ent-

sprechend stark steigt der Preisdruck. Ob es zu einer weiteren Zuspitzung kommt, ist aktuell schwer abschätzbar. Während die Anbieter von Wärmedämmverbundsystemen wie Sto oder die Synthesa Gruppe durchaus mit einer Verschärfung rechnen, sehen Dämmstoffhersteller wie Austrotherm oder Steinbacher die Grenzen des Möglichen erreicht und erwarten keine weitere Zuspitzung.

Unnötig wie ein Kropf

Als wäre diese Gemengelage nicht herausfordernd genug, packte das Umweltministerium Anfang Februar mit dem für alle überraschenden Aus des Sanierungsbonus noch ein paar zusätzliche Steine aus, um sie der Branche feinsäuberlich in den Weg zu legen. Das zu einem Zeit-



Dämmstoffmarkt: Absatz 2025

Dämmstoff	Absatz in 1.000 m³	Veränderung ggü 2024
Steinwolle	643	-3,5 %
Glaswolle	1.167	+0,1 %
EPS	1.604	+4,2 %
XPS	412	-5,1 %
PUR/PIR	116	+/- 0,0%
Sonstige	406	-8,4 %
Total	4.348	-0,4 %

Dämmstoffmarkt: Umsätze 2025

Dämmstoff	Herstellerumsatz in Mio. €	Veränderung ggü 2024
Steinwolle	66,4	-4,9 %
Glaswolle	44,7	-5,7 %
EPS	100,8	-0,5 %
XPS	41,8	-9,5 %
PUR/PIR	25,3	-7,3 %
Sonstige	32,5	-8,5 %
Total	311,5	-4,9 %

Quelle: BRANCHENRADAR Dämmstoffe in Österreich 2026 | www.branchenradar.com

Foto: iStock

Vorschau

In der nächsten Ausgabe erfahren Sie alles über die aktuellen Innovationen der wichtigsten Hersteller.

Dämmung

punkt, an dem sich die thermische Sanierungsrate (Sanierung der Gebäudehülle) ohnehin schon im Sinkflug befindet. Lag sie Anfang der 2010er-Jahre noch bei 1,8 %, ist sie laut der aktuellen Studie »Monitoring-System zu Sanierungsmaßnahmen in Österreich 2025« vom Institut für Bauen und Wohnen und dem Umweltbundesamt stetig auf aktuell 0,9 % gesunken (siehe auch aktuellen Beileger). Recht deutlich als »Schwachsinn« bezeichnete Baupolitik-Geschäftsführer Georg Bursik den Schritt des Ministeriums, weiters als »kurzsichtig und fahrlässig«. »Was wir heute nicht investieren, zahlen wir morgen doppelt, mit hohen Energiekosten und drohenden Klimastrafzahlungen.«

Fakt ist: Das Aus des Sanierungsbonus wirkt regelrecht »marktverzerrend«. Projekte werden verschoben oder in kleinem Ausmaß realisiert. Clemens Hecht,

Sprecher der ARGE Qualitätsgruppe Wärmedämmsysteme, weiß von umgehenden Stornierungen bei seinen Mitgliedsunternehmen nach der Bekanntgabe des Förderstopps. Das wurde dem *Bau & Immobilien Report* auch seitens der Unternehmen bestätigt.

Kein Pessimismus

Trotz allem bleibt die Branche für 2026 erstaunlich gelassen bis optimistisch. Man scheint sich an Kummer gewöhnt zu haben. Sto-Geschäftsführer Erwin Truskaller geht von »einer stärkeren Nachfrage und einem entsprechend gutem Jahr« aus. Der Wegfall der Sanierungsförderungen ist in dieser Einschätzung schon eingepreist, schwieriger einzuschätzen seien die Auswirkungen auf Lieferketten und Inflation durch politische Konflikte, Zollthemen oder Kriege. »Da wird vieles schnell

unvorhersehbar«, so Truskaller. Steinbacher-Geschäftsführer Roland Heibel geht davon aus, dass 2026 aufgrund der positiven Entwicklungen der Baugenehmigungen besser laufen sollte als 2024 und 2025. »Das Vorkrisenniveau werden wir aber nicht vor 2027 oder 2028 erreichen.« Auch bei Austrotherm geht man von einer Erholung des Marktes aus, »sofern die Inflation aufgrund geopolitischer Ereignisse nicht wieder ansteigt und die Zinsen stabil bleiben«. Einen anspruchsvollen, aber stabilen Markt erwarten auch Röfix-Geschäftsführer Höberl und Guido Kuphal, Geschäftsführer der Synthesa Gruppe. Vorsichtig optimistisch blickt man auch bei Baupolitik in die Zukunft. Ein Mosaiksteinchen für Erfolg soll dabei der neue Markenauftritt sein, der die partnerschaftliche Zusammenarbeit in den Mittelpunkt stellt. ■



Ein Sockel, der hart im Nehmen ist?

Ob Wasser oder hoher Druck – wir haben die passende Sockellösung. Besonders stark: Die Austrotherm XPS® TOP Sockel. Sie wurde speziell für diese Anforderungen entwickelt, kommt im verarbeitungsfreundlichen Format, ist besonders feuchteresistent und hält selbst dem härtesten Schuss stand. **Mit Handschlagqualität.**



Alle Infos zu unserer stärksten Sockellösung.



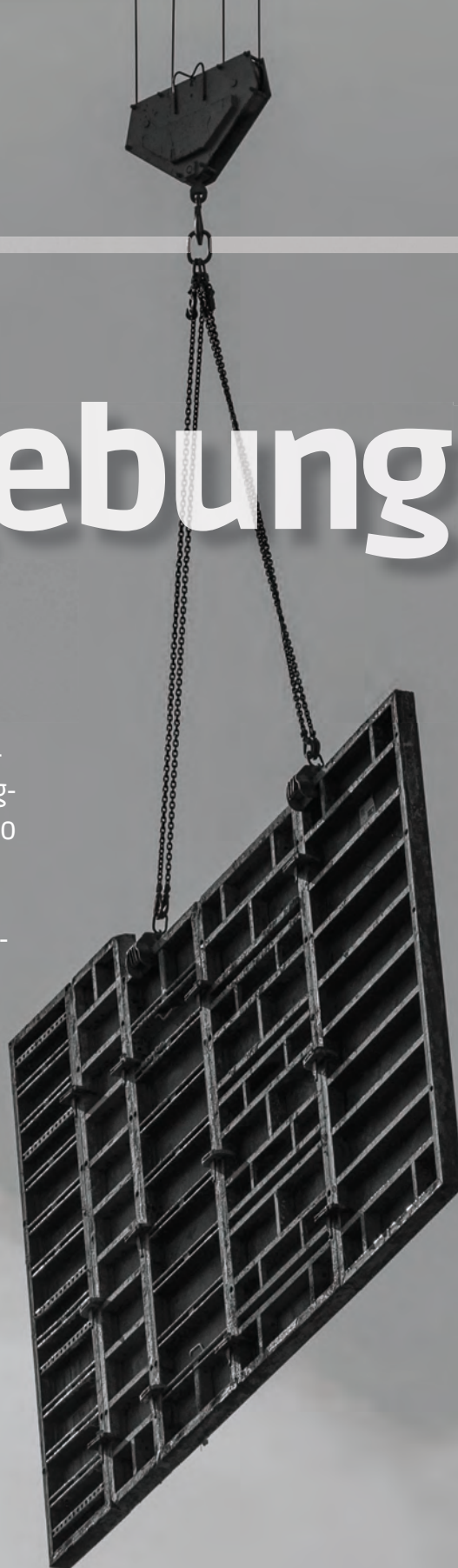
Formgebung neu

Die Anforderungen an Schalungstechnik verändern sich derzeit. Nachhaltigkeit rückt stärker in den Fokus, ebenso Digitalisierung und Automatisierung. Systeme müssen langlebig, reparierbar und möglichst oft wiederverwendbar sein – große Herausforderungen für die Schalungsbauer.

TEXT | Karin Legat



Schalungssysteme leisten heute weit mehr als nur das Formen von Beton«, stellt Robert Traxl, technischer Geschäftsführer bei Ringer Gerüste + Schalungen, fest. Sie sind ein entscheidender Faktor für Effizienz, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit auf der Baustelle. Den dafür nötigen dynamischen Umbruch sieht Peter Radel, Geschäftsführer von Peri, bereits. »Zum einen wächst die Nachfrage nach modularen, flexiblen und leicht handhabbaren Systemen gerade dort, wo durch Fachkräftemangel und Zeitdruck einfache, sichere Lösungen gefragt sind. Zum anderen wird Nachhaltigkeit zum echten Wettbewerbsfaktor.« Produkte wie die Duo-Schalung, die leicht, wiederverwendbar und vollständig recycelbar sind, würden zeigen, wie sich der Markt weiterentwickelt: weg von rein funktionellen Baustellenhilfen hin zu intelligenten, ganzheitlichen Systemlösungen, die Effizienz, Qualität und Umweltaspekte verbinden. Robert Traxl verweist weiters auf das Thema Personal. »Intuitive und leichte Systeme ermöglichen es, mit kleineren Teams effizi-



Innovationen bei Doka

DOKA Der semiautomatisierte Roboter DokaXbot Lift erleichtert das sichere und präzise Positionieren von Deckenschalungselementen direkt vom Boden aus – bei Arbeitshöhen bis zu 5,7 Metern und per Fernsteuerung bedienbar. Auch bei Ergonomie und Arbeitssicherheit entwickelt Doka seine Systeme kontinuierlich weiter, etwa mit der Stahl-Deckenstütze Eurex 20, deren Eigengewicht gegenüber vergleichbaren Stützen um bis zu vier Kilogramm reduziert wurde. Ein weiterer Innovationsschwerpunkt liegt auf Nachhaltigkeit: »Auf Testbaustellen in Norwegen, Schweden und Tschechien erprobt Doka derzeit den Prototyp einer intelligent beheizbaren Schalung, die das Aushärten bei niedrigen Temperaturen sowie beim Einsatz CO₂-reduzierten Betonmischungen beschleunigen soll. Die Markteinführung in Skandinavien ist für 2027 geplant. Parallel wird an einer Plattform gearbeitet, die den Schalungsprozess künftig ganzheitlich digitalisiert.



Neben aktuellen Innovationen schon lange bewährt, ist das Mietmodell von Doka, das für die Bauunternehmen Flexibilität, Effizienz und Kostentransparenz schafft. Die Kunden profitieren dabei von geringerem Ressourcenverbrauch und niedrigeren Baukosten.

ent zu arbeiten. Klare Systemlogik, einfache Verbindungstechnik und ein geringes Gewicht reduzieren die Einarbeitungszeit und erhöhen die Produktivität auf der Baustelle. »Systeme wie Master Pro oder die leichte Deckenschalung AluDek würden genau diesem Ansatz folgen und die Komplexität auf der Baustelle reduzieren. »Leichte und flexible Handschalungen wie die AL2000 und künftig die neue AL Plus spielen hier ihre Stärken aus, weil sie sich schnell an unterschiedliche Gegebenheiten anpassen lassen und auch manuell versetzt werden können.« Systemeschalungen ermöglichen schnelle Taktzeiten, eine hohe Wiederverwendbarkeit und eine präzise Herstellung von Ortbetonbauteilen direkt auf der Baustelle. »Damit lassen sich sowohl massive, tragfähige Konstruktionen als auch komplexe Geometrien wirtschaftlich realisieren.«

Schalung digital

Besonders im Bereich der Schalungstechnik werden laut Daniel Keller, Geschäftsführer von alkus, digitale Planungs- und Logistikprozesse künftig neue Möglichkeiten eröffnen, um Bauprojekte effizienter, transparenter und wirtschaftlicher abzuwickeln. »Dazu zählen vor al-



Die künftige Entwicklung der Schalungstechnik wird maßgeblich geprägt durch Digitalisierung, Automatisierung und Robotik, Nachhaltigkeit sowie modulare und serielle Bauweisen.

Innovationen bei Peri

PERI »Die Zukunft der Schalung liegt in Digitalisierung, Automatisierung, nachhaltigen Materialien und modularen Bauweisen«, betont Geschäftsführer Peter Radel. Digitale Planungstools und Sensorik machen Prozesse effizienter, während modulare Systeme und leichte, langlebige Materialien die Nachhaltigkeit steigern. »Wir verstehen Schalung als integrale Lösung für den gesamten Bauprozess.« Die Systeme reichen dabei von klassischen Wandschalungen über Deckenschalungen bis hin zu spezialisierten Lösungen für Freiformarchitektur und Ingenieurbau. »Produkte wie unsere Duo-Schalung, die leicht, wiederverwendbar und vollständig recycelbar sind, zeigen, wie sich der Markt weiterentwickelt.«



Die Schalungstechnik wird laut Peter Radel zunehmend zu einer Schlüsselkomponente moderner, nachhaltiger Bauprozesse.



Innovationen bei Ringer

RINGER »Eine Lösung für moderne Baustellen ist die Deckenschalung DEKplus in Kombination mit AluDEK Moduldeckenschalung«, informiert der technische Geschäftsführer Robert Traxl. »Mit der neuen Handschalung AL Plus bringen wir im Herbst 2026 die konsequente Weiterentwicklung der bewährten AL2000 auf den Markt, vollständig kompatibel zu bestehenden Ringer-Lösungen.« Als weiteres Highlight nennt er das wiederverwendbare Eazyboard für ein sauberes, effizientes Ausgleichen von Deckenschalungen. Pass- und Ausgleichsflächen lassen sich ohne Zuschnitt herstellen. Digitalisierung und KI gewinnen für Traxl in der Schalungstechnik zunehmend an Bedeutung. »Wir unterstützen unsere Kunden



Beim Projekt voestalpine Elektrolichtbogenofen für greentec steel wurden mit Ringer-Technik bis zu 14 Meter hohe Stahlbetonwände umgesetzt.

bereits heute mit digitalen Planungsleistungen, etwa bei Bedarf auch auf BIM-Basis sowie mit Technologien wie Betonsensoren für kürzere Taktzeiten und schnelleren Baufortschritt.«

lem BIM-basierte Schalungsplanung, digitale Baustellenlogistik, RFID-basierte Materialverfolgung sowie Sensorik zur Erfassung von Nutzung und Einsatzzyklen von Schalungskomponenten.« Die Schalhaut selbst kann zum Träger von Informationen werden. Es ist möglich, QR-Codes, RFID-Chips und andere digitale Kennungen direkt in die Platte zu integrieren oder langfristig einzubetten, um Nutzung, Standort oder Einsatzzyklen digital nachzuverfolgen. Damit lassen sich Materialflüsse transparenter gestalten und Prozesse entlang der Baustelle oder im Schalungslager besser dokumentieren. Damit solche Lösungen ihr volles Potenzial entfalten können, brauche es aber auch die digitale Infrastruktur beim Kunden und im Bauprojekt, etwa im Bereich BIM-Planung, Baustellenlogistik und Materialmanagement.

Wie sieht das der Markt?

alkus erkennt einen klaren Wandel des europäischen Marktes für Schalungssysteme. »Die Gesamtwirtschaftlichkeit über die gesamte Nutzungsdauer eines Produkts gewinnt an Bedeutung. Während in der Vergangenheit häufig der reine Anschaffungspreis im Fokus stand, betrachten viele Bauunternehmen heute stärker die Kosten pro Einsatz bzw. pro Betonierzyklus«, so Daniel Keller. Produkte mit einer deutlich höheren Einsatzdauer können die Kosten über den gesamten Lebenszyklus erheblich reduzieren. Diese

Herausforderung erfüllt Doka mit seiner Xlife top Platte, einer Weiterentwicklung der bewährten Xlife Platte. »Sie besteht zu einem wesentlichen Anteil aus recycel-

tem Kunststoff, ist 100 % recycelbar und wird für viele Doka-Rahmenschalungen verwendet«, informiert Harald Zulehner, Geschäftsführer von Doka Österreich. ■

Innovationen bei alkus

ALKUS Innovation bei alkus beginnt bei der Schalhaut. Als langlebige Alternative zu klassischen Sperrholz-Schalplatten wurde die alkus Vollkunststoffplatte geschaffen, die auf einer mehrschichtigen Kunststoff-Sandwichstruktur mit Schaumkern und Aluminium- bzw. Glasfaserverstärkung basiert. Sie ist unempfindlich gegenüber Feuchtigkeit, UV-Strahlung sowie Temperaturschwankungen und lässt sich sehr gut fräsen, zuschneiden und an individuelle Geometrien anpassen. Nach ihrem Einsatz können die Platten weiterverwendet oder instand gesetzt werden. »Dadurch verlängert sich die Lebensdauer sämtlicher Schalungssysteme deutlich, während die Kosten pro Einsatzzyklus erheblich sinken – ein klarer wirtschaftlicher Vorteil«, betont Geschäftsführer Daniel Keller. Gleichzeitig verabschiede man sich vom Konzept der Schalhaut als reines Verschleißprodukt.



Die Vollkunststoffpaneele von alkus werden zusammengeschweißt, ohne Spuren auf der Betonoberfläche zu hinterlassen. Damit steht abgerundeten Ecken ohne Lücken und Ankerlöcher nichts mehr im Wege. (Im Bild: Besucherzentrum ABMC Margraten.)



Mit den rund 2,8 Millionen »Kreislauf-Ziegeln« aus dem Wiener U-Bahn-Bau können rund 1.000 Einfamilienhäuser errichtet werden.

tiert und dort wie herkömmlicher Ton zu Ziegeln weiterverarbeitet. Die Ziegel entsprechen höchsten Qualitätsstandards und sind mit klassischen Ziegeln aus bestehenden Tongruben vergleichbar. »Ohne Abstriche bei Statik, Dämmung oder Schallschutz«, erklärt Johann Marchner, Country Managing Director von Wienerberger Österreich, weshalb er aus Sicht von Wienerberger auch gar nicht von einem Pilotprojekt reden will. »Diese Ziegel sind ein ganz normales Produkt für den Markt. Sie erfüllen dieselben Qualitätsstandards wie alle unsere Ziegel und können genauso für Wohn- und Objektbauten eingesetzt werden.«

Auf Ziegel gebaut

Der Ziegel ist seit Jahrhunderten ein zentraler Baustoff von Wien. Viele der prägenden Gebäude sind aus Ziegel gebaut, u. a. das Parlament, Börse, Nationalbank, Karl-Marx-Hof. »Jetzt gibt es die Chance, diese Geschichte weiterzuschreiben: mit dem Ton, der direkt aus dem Ausbau der Wiener U-Bahn stammt«, so Marchner.



Ungebrannter Ziegel (»Grünling«) aus dem U-Bahn-Aushub.

2,8 Millionen »U-Bahn-Ziegel«

Kreislauf statt Deponie – so lautet das Motto beim Wiener U-Bahn-Ausbau. Im Rahmen eines Pilotprojekts wird das Aushubmaterial der U2-Verlängerung für die Herstellung von hochwertigen Ziegeln verwendet. Das Ergebnis: 2,8 Millionen »U-Bahn-Ziegel«, genug für rund 1.000 Einfamilienhäuser.



In unserer Kreislaufwirtschaftsstrategie spielt der Baubereich eine zentrale Rolle: Der Umgang mit Bodenaushub, wie er bei diesem Pilotprojekt umgesetzt wird, ist ein großartiges Beispiel für einen nachhaltigen Einsatz von Ressourcen«, betont Wiens Klimastadtrat Jürgen Czernohorszky. Das Pilotprojekt zeige, wie urbane Kreislaufwirtschaft funktionieren kann.

Das Projekt

Das Aushubmaterial aus dem Ausbau der Wiener U Bahn, konkret aus der Verlängerung der U2 bis zum Matzleinsdorfer Platz, wird nicht deponiert, sondern als wertvoller Rohstoff genutzt: Bisher wurden 35.000 Kubikmeter Erdmate-

rial, also hochwertiger Wiener Ton, von der Tunnelvortriebsmaschine »Debohra« ausgegraben und von den Wiener Linien an Wienerberger übergeben. Weiteres Aushubmaterial folgt sukzessive. Der im Erdaushub enthaltene Ton bildet die Basis für die Ziegel »sourced in Vienna«.

Seit März läuft die Produktion in den Wienerberger-Ziegelwerken auf Hochtouren und das Ergebnis lautet: 2,8 Millionen Ziegel aus dem U-Bahn-Aushub. Das ist genug für rund 1.000 Einfamilienhäuser. Das qualitativ hochwertige Material wird zentral über den Matzleinsdorfer Platz ausgehoben und von der PORR-Tochter Koller Transporte-Kies-Erdbau GmbH zu den beiden Wienerberger Ziegelwerken Hennersdorf bei Wien und Göllersdorf (NÖ) transpor-



Hintergrund

Der Öffi-Ausbau U2xU5 gilt als eines der größten Klimaschutz- und Infrastrukturprojekte Wiens und als wichtiger Impulsgeber der heimischen Bauwirtschaft. Mit 12 neuen U-Bahn-Stationen, sechs neuen Öffi-Knoten und 11 Kilometern zusätzlicher Strecke soll das Wiener U-Bahn-Netz noch leistungsfähiger und attraktiver werden. U2xU5 bietet Platz für bis zu 300 Millionen zusätzliche Fahrgäste pro Jahr und bringt ein jährliches CO₂-Einsparungspotenzial von bis zu 75.000 Tonnen.

Schneller rütteln mit Lean

TEXT | Michael Schaller, Gottfried Mauerhofer

Eine Masterarbeit an der TU Graz zeigt, wie mit ausgewählten Lean-Methoden die Herstellung von Betonrüttelsäulen optimiert werden kann. Dafür wurden fast 1.600 Datensätze einer Baustelle ausgewertet und analysiert.



↑ Eine Geräteeinheit für die Herstellung von Betonrüttelsäulen.

Bauwerke stehen immer in Kontakt beziehungsweise in Wechselwirkung mit dem sie umgebenden Boden oder dem Boden, auf dem sie errichtet werden. Um ein Bauwerk standsicher zu gründen, muss der anstehende Baugrund eine entsprechende Tragfähigkeit aufweisen. Aufgrund des immer weiter voranschreitenden Platzmangels müssen vermehrt auch Böden bebaut werden, die diese Eigenschaften nicht aufweisen. In den Anfängen des 20. Jahrhunderts hat sich dazu eine Technik des Spezialtiefbaus entwickelt, die es ermöglicht, den natürlich gewachsenen oder auch künstlich angeschütteten Baugrund mit Hilfe von Tiefenrüttlern derart zu verbessern, dass die Böden danach bedenkenlos bebaut werden können. Zu den klassischen Tiefenverdichtungsverfahren zählen die Bodenverbesserungsverfahren der Rütteldruck- und der Rüttelstopfver-

dichtung. Daraus ist das Gewerk der Betonrüttelsäulen entstanden, das zu den »pfahlartigen Traggliedern« gezählt wird und eine Mischform aus einer Bodenverbesserung und einer Pfahlgründung darstellt. Hauptsächlich finden diese Verfahren ihre Anwendung bei flächigen Lasten beziehungsweise auch bei Linienlasten wie dem Verkehrswegebau und dienen dazu, den am Baufeld anstehenden gewachsenen oder auch künstlich angeschütteten Boden zu verbessern. Dadurch soll das Setzungsverhalten des zu errichtenden Bauwerks auf ein für die Gebrauchstauglichkeit verträgliches Maß reduziert beziehungsweise vergleichmäßigt werden.

Charakteristika der Betonrüttelsäulen

Dieses Gewerk zeichnet sich typischerweise durch hohe Flexibilität und sehr kurze Einsatzdauern, von wenigen Tagen bis

maximal mehreren Wochen, aus. Ein weiteres typisches Charakteristikum dieses Gewerkes ist es, dass nur ein sehr geringer Einsatz von Material notwendig ist.

Die größten Positionen im Bereich der Kosten stellen somit das Personal, Betriebsstoffe wie Diesel und diverse Öle sowie die Gerätemieten dar. Aufgrund des immer stärker steigenden Preisdrucks auch in diesem Bereich des Spezialtiefbaus ist es erforderlich, die Ablaufprozesse bei der Herstellung von Betonrüttelsäulen permanent zu optimieren. Dadurch soll eine reibungs- und störungsfreie Produktion gewährleistet werden. Die Folge eines nicht optimalen Herstellungsflusses ist, dass es üblicherweise zu unnötigen Weg- und Wartezeiten kommt. Weiters sind immer wieder ineffiziente Bewegungsabläufe und diverse andere

Tätigkeitsanalyse der Herstellung von Betonrüttelsäulen

46,5 %

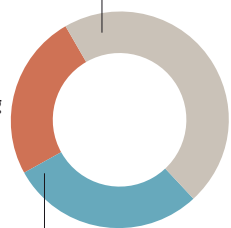
Wertschöpfende Prozesse

24,6 %

Verschwendung

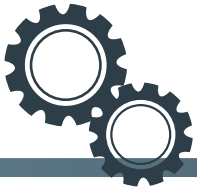
28,9 %

Hilfsprozesse



↑ Nur knapp die Hälfte der Tätigkeiten ist wertschöpfend, fast ein Viertel reine Verschwendung.

Foto: iStock

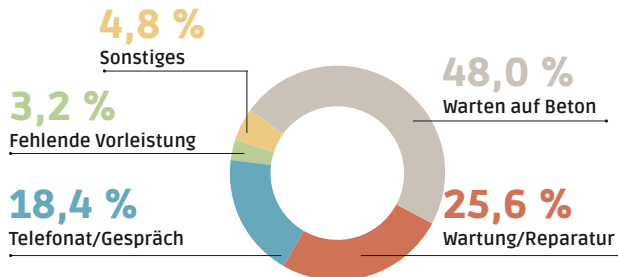


Teil 8 der Serie

Aktuelle Forschungsarbeiten
zu Lean Baumanagement.

Prozessoptimierung

Art der Störungen bei der Herstellung von Betonrüttelsäulen



Fast drei Viertel der Störungen entfallen auf Reparaturen und Wartung bzw. das Warten auf den Beton.

Störungen durch andere Gewerke auf der Baustelle die Folge daraus. Durch diese Ineffizienzen können die aus dem Preisdruck entstehenden erforderlichen Tagesleistungen teilweise nicht erreicht werden. Lohn- und Gerätekosten steigen dadurch erheblich.

Die zentralen Erkenntnisse

Die vorliegende Masterarbeit hat sich das Ziel gesetzt, diese Verschwendungen durch die Anwendung von ausgewählten Lean-Methoden, wie zum Beispiel die Tätigkeitsanalyse, eine Sollprozessanalyse, Störungsanalyse und gelebtes Shopfloormanagement zu minimieren oder überhaupt aus der Welt zu schaffen. Dazu wurden auf einer Baustelle der Porr an 23 Produktionstagen die bei der Herstellung von Betonrüttelsäulen aufgezeichneten 1.594 Datensätze von vollautomatischen Maschinenprotokollen in Verbindung mit Tätigkeitsbeobachtungen vor Ort ausgewertet, analysiert und den Kategorien »wertschöpfender Prozess«, »Hilfsprozess« und »Verschwendung« zugeordnet.

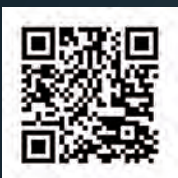
Die Untersuchung mittels Tätigkeitsanalyse brachte das Ergebnis hervor, dass 46,5 % der Herstellungszeit als wertschöpfend zu betrachten waren. 28,9 % der Produktionszeit wurden für Hilfsprozesse aufgewendet. Der Verschwendung konnten 24,6 % der Prozesszeit zugeordnet werden. Der weitaus größte Anteil an der Verschwendung entfiel auf die beiden Störungsarten »Warten auf Beton« (48,0 %) und »Wartung/Reparatur« (25,6 %).

Die Ableitungen

Die Ergebnisse aus der Tätigkeitsanalyse und der Störungsanalyse bilden das Fundament für die Ableitung von Maßnahmen zur effizienteren Abwicklung von zukünftigen Baustellen. Diese können sich sowohl auf die organisatorischen Aspekte, wie etwa die Optimierung der Betonanlieferung auf die Baustelle, auf die strukturellen Aspekte, beispielsweise die umfangreichere computergestützte Aufzeichnung von Betriebsstunden und Verschleißparametern der Gerätschaften, oder auf die personellen Aspekte, wie regelmäßiger Erfahrungsaustausch des Baustellenpersonals untereinander, aber auch mit den Mechanikern, beziehen. Sie bilden somit den neuen Standard des Herstellungsprozesses. Nachhaltigkeit und Wirkung der neu implementierten Maßnahmen sind durch wiederkehrende Überprüfungen im Sinne des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses zu evaluieren.

TIPP

Masterarbeit »Optimierung der Effizienz bei der Herstellung von Betonrüttelsäulen durch die Anwendung von ausgewählten LEAN-Methoden«, Michael Schaller, Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft TU Graz, betreut von Prof. Gottfried Mauerhofer.



Kostenlose
Anmeldung unter
www.report.at

Das ist der Newsletter des Report.
Spannende Interviews,
ausführliche Hintergrundgeschichten,
exklusive Rankings und vieles mehr.
Alle zwei Wochen in
Ihrem Posteingang.

Nicht zu oft.
Nicht zu selten.

**SONDERN
GENAU RICHTIG!**



⬆ Eine unzureichende Vorbereitung vor Beginn der Entsendung ist der häufigste Grund für Sanktionen – mit Folgen, die nicht nur den ausländischen Subunternehmer, sondern oftmals auch den österreichischen Auftraggeber treffen.

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit

Unternehmensberater Igor Kona ist Spezialist für internationale Partnerschaften und grenzüberschreitende Subunternehmerleistungen. In dieser Ausgabe des Bau & Immobilien Report präsentiert er einen praktischen Leitfaden zur Entsendung von Arbeitnehmer*innen im österreichischen Bauwesen.

TEXT | Igor Kona

In Teil 1 der Serie über die grenzüberschreitende Zusammenarbeit (Ausgabe 2/26) haben wir uns mit der komplexen rechtlichen Situation der grenzüberschreitenden Tätigkeit von Bauunternehmen in Österreich befasst und daraufhingewiesen, dass die Verantwortung für die Einhaltung der österreichischen Gesetzgebung nicht nur den ausländischen Subunternehmer trifft, sondern auch den österreichischen Auftraggeber. Im zweiten Teil dieser Artikelserie widmen wir uns der Entsendung von Arbeitnehmern – einem Themenbereich, der insbesondere im Bauwesen zu den

am häufigsten kontrollierten Bereichen durch österreichische Behörden zählt. Ziel dieses Beitrags ist es, einen praxisnahen Überblick über jene Verpflichtungen zu geben, die ausländische Bauunternehmen bereits vor dem Markteintritt nach Österreich erfüllen müssen.

Was es zu beachten gilt

Als erster Schritt vor der Entsendung hat das Unternehmen seiner Anzeigepflicht gegenüber dem Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus in Wien gemäß der Gewerbeordnung 1994, § 373a Abs. 4, Art. 1–8,

nachzukommen. Handelt es sich um ein Bauunternehmen aus einem anderen EU-Mitgliedstaat, so ist diesem Anzeigeverfahren zusätzlich eine Haftpflichtversicherung beizulegen. Gemäß § 99 Abs. 7 GewO 1994, Art. 1–2, muss diese Versicherung Risiken bis zu 1.000.000 EUR pro Schadensfall abdecken, wobei es zulässig ist, die Versicherungsleistung pro Versicherungsjahr auf 3.000.000 EUR zu begrenzen. Der EU-Subunternehmer darf mit der Ausführung der Arbeiten erst nach Erhalt der schriftlichen Mitteilung (per Post oder E-Mail) beginnen und muss davor noch weitere Verpflichtungen



Glossar

Eine Entsendung liegt dann vor, wenn ein Arbeitgeber mit Sitz in einem anderen EU-Mitgliedstaat seine Arbeitnehmer vorübergehend zur Arbeitsleistung nach Österreich entsendet und dabei:

- ▶ das Arbeitsverhältnis im Entsendestaat aufrecht bleibt,
- ▶ die Entsendung zeitlich begrenzt ist,

- ▶ die Arbeit an einem konkreten Ort bzw. auf einer bestimmten Baustelle in Österreich erfolgt,
- ▶ die Weisungsbefugnis beim entsendenden Unternehmen liegt,
- ▶ die Entlohnung durch das entsendende Unternehmen erfolgt.



tungen erfüllen. Parallel zur Bearbeitung der Anzeige durch das Ministerium beantragt der EU-Subunternehmer für jeden zu entsendenden Arbeitnehmer das Formular PD A1. Dabei handelt es sich um eines der zentralen Dokumente bei der Entsendung, das bestätigt, dass der entsandte Arbeitnehmer weiterhin dem System der sozialen Sicherheit des Entsendestaates (z. B. der Slowakei) unterliegt. Nach Erhalt der Mitteilung des Ministeriums sowie der PD-A1-Formulare kann der nächste Schritt erfolgen – die Meldung der Entsendung von Arbeitnehmern.

Im Rahmen dieser Meldung ist besonders darauf zu achten, dass das Entgelt korrekt angegeben wird und der kollektivvertraglichen Einstufung gemäß dem jeweils anwendbaren Kollektivvertrag entspricht.

Jede Entsendung muss vor Arbeitsbeginn über das Webportal der österreichischen Finanzpolizei gemeldet werden. Die österreichischen Kontrollorgane (insbesondere Finanzpolizei und BUAK) prüfen im Bauwesen nicht nur die Entsendemeldung selbst, sondern auch die vollständige arbeits- und lohnrechtliche Dokumentation. Der ausländische Subunternehmer ist verpflichtet, diese Unterlagen direkt am Arbeitsort bereitzuhalten oder unverzüglich vorlegen zu können (siehe Kasten). Alle Unterlagen müssen in deutscher Sprache vorliegen (ausgenommen das Formular PD A1, welches ein EU-weit einheitliches Dokument ist). Unvollständige oder fehlende Dokumentation zählt zu den häufigsten Gründen für die Verhängung von Geldstrafen.

Strenge Kontrollen

Eine der spezifischen und häufig unterschätzten Verpflichtungen bei der

Dokumentation

Folgende Unterlagen muss der ausländische Subunternehmer direkt am Arbeitsort bereithalten bzw. unverzüglich vorlegen können:

- 1) die Mitteilung (»Genehmigung der grenzüberschreitenden Tätigkeit«) des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus
- 2) den Nachweis über die Haftpflichtversicherung
- 3) den Auftrag oder Vertrag des Investors/Auftraggebers (ohne Preisangaben)
- 4) die Entsendemeldung (ZKO3)
- 5) den Arbeitsvertrag des Arbeitnehmers
- 6) die Zusatzvereinbarung zum Arbeitsvertrag betreffend die Entsendung nach Österreich
 - In der Praxis wird empfohlen, eine gesonderte Zusatzvereinbarung ausschließlich für die Entsendung abzuschließen. Diese muss insbesondere enthalten:
 - a) Hinweis auf die vorübergehende Entsendung nach Österreich,
 - b) genauen Arbeitsort (Baustelle, Adresse)
 - c) Dauer der Entsendung
 - d) Entlohnung gemäß österreichischem Kollektivvertrag (Mindestlohn)
 - e) Angaben zu Arbeitszeit und Pausen
 - f) Verweis auf den anzuwendenden Kollektivvertrag.
- 7) Diese Zusatzvereinbarung zählt zu den wichtigsten Kontrollunterlagen,
- 8) Lohnabrechnungen der letzten drei Monate,
- 9) Nachweise über die Auszahlung des Lohnes per Banküberweisung (letzte drei Monate),
- 10) Arbeitszeitaufzeichnungen des letzten Monats.

Aus der Praxis

Ein konkreter Praxisfall zeigt, dass bei einem Vergehen empfindliche Strafen drohen. Im Rahmen einer rückwirkenden Lohnprüfung wurde bei einem slowakischen Unternehmen eine Lohnunterentlohnung von durchschnittlich 12,41 % bei vier Arbeitnehmern über einen Zeitraum von drei Monaten festgestellt. Die BH Hartberg-Fürstenfeld verhängte daraufhin eine Geldstrafe in Höhe von 8.000 EUR pro Geschäftsführer – bei in diesem Fall zwei Geschäftsführern summierte sich die Summe auf 16.000 EUR.

Entsendung von Arbeitnehmern nach Österreich im Bauwesen ist die Registrierung und Beitragsleistung an die BUAK (Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungskasse). Diese Verpflichtungen gelten auch für ausländische Arbeitgeber, die Arbeitnehmer zur Ausführung von Bauarbeiten nach Österreich entsenden.

Im Bauwesen handelt es sich um einen Bereich mit besonders strengen Kontrollen, da spezielle Vorschriften des österreichischen Rechts zur Anwendung kommen. Die Entsendung von Arbeitnehmern nach Österreich stellt eine der administrativ und rechtlich anspruchsvollsten Formen der grenzüberschreitenden Tätigkeit dar. Die Pflichten im Zusammenhang mit »Mitteilung«, mit dem Formular PD A1, den Arbeitsverträgen, der Entsendemeldung, den Kollektivverträgen sowie dem BUAK-System bilden ein eng miteinander verknüpftes Gesamtsystem, in dem bereits kleinere Fehler erhebliche finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen können.

← DER AUTOR

Igor Kona ist Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensberatung S.P.M. e.U. Haupttätigkeit des Unternehmens ist die internationale und nationale Unternehmensberatung und Unternehmensorganisation. Die Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Zusammenarbeit & Partnerschaft, Innovation & Forschung sowie Nachhaltigkeit & Ökologie.

INFOS www.spmeu.at



»Österreich ist für uns ein bewusster Schritt«

In Wien Hernals betreibt Strauss, Spezialist für Berufskleidung und Arbeitssicherheit, im neuen Bauhaus Fachzentrum auf 700 m² nicht nur den ersten Workwearstore im Rahmen einer Retail-Partnerschaft, sondern auch den ersten Workwearstore außerhalb Deutschlands. Der Bau & Immobilien Report traf CEO Steffen Strauss kurz vor der offiziellen Eröffnung zu einem ausführlichen Gespräch über aktuelle Strategien und künftige Innovationen. Er erklärt, wie Österreich zum Vorbild anderer Märkte werden soll und welche Rolle der Nachwuchs spielt

TEXT | Bernd Affenzeller



➤ Wie laufen die Geschäfte für Strauss in Österreich?

Strauss: Österreich war unser erster Auslandsmarkt. Wir sind 1996 eingestiegen und sind mit der Geschäftsentwicklung zum dreißigjährigen Jubiläum sehr zufrieden. Natürlich sind auch wir nicht von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage losgelöst und verspüren auch einen gewissen Druck, aber dank unseres Pop-up-Stores in der Metastadt in Wien verzeichnen wir gegenüber dem Vorjahr sogar ein Wachstum.

➤ In welcher Größenordnung?

Strauss: Wir konnten beim Umsatz um rund 5 % zulegen und sind jetzt bei etwa 130 Millionen Euro. Damit sind wir sehr zufrieden.

➤ Wo liegt Österreich im internationalen Vergleich?

Strauss: Österreich ist nach Deutschland unser zweitgrößter Markt. Gleichzeitig sehen wir in Osteuropa – etwa in Polen oder Tschechien – aktuell zweistellige Wachstumsraten. Das zeigt uns: Der Vogel ist in ganz Europa beliebt und unsere Internationalisierungsstrategie funktioniert.

➤ Ist der neue Store in Wien auch als Bekenntnis zum österreichischen Markt zu sehen, als Statement?

Strauss: Absolut. So wie wir vor 30 Jahren den Schritt aus Deutschland raus bewusst nach Österreich gesetzt haben, haben wir auch jetzt wieder ganz bewusst Österreich für diese besondere Kooperation mit Bauhaus gewählt. Es ist das erste Mal, dass wir auf so einer großen Fläche außerhalb Deutschlands dauerhaft präsent sind.

➤ Soll das österreichische Beispiel international Schule machen?

Strauss: Wenn es erfolgreich ist, wovon wir ausgehen, werden weitere Märkte folgen.

➤ Was muss am Ende des Jahres zu Buche stehen, damit Sie von einem Erfolgsprechen?

Strauss: Wir haben keine konkrete Zahl im Kopf. Entscheidend ist, wie die Kunden auf die neue Flächenpräsenz reagieren und ob das Konzept im Bauhaus Umfeld funktioniert. Daran werden wir den Erfolg messen. Wir wissen, dass uns die österreichischen Kunden mögen und wir hier eine gewisse Fanbase haben. Deshalb freuen

wir uns, all diese Menschen jetzt dauerhaft begrüßen zu dürfen, nicht nur in Form eines Pop-up-Stores oder bei einer Messe.

➤ Apropos Fanbase. Mein zehnjähriger Neffe ist ein riesengroßer Strauss-Fan, auch viele seiner Schulkollegen. Wie erklären Sie sich diese Begeisterung bei den Jüngsten, die ja hoffentlich noch wenig Bedarf an Workwear haben?

Strauss: Wir haben da mehrere Erklärungsansätze. Zum einen haben auch die Kleidungsstücke für die Kinder alle Features und die Qualität, die man von uns kennt. Cooler Look, tolle Funktionen. Damit gehen die immateriellen Werte einher, dass sich auch die Jüngsten wie echte Handwerker fühlen, als echte Macher, so wie die erwachsenen Vorbilder. Das freut natürlich auch die Eltern, wenn der Nachwuchs so sein will wie sie.

➤ Ist das eine gezielte Marketingstrategie, den Nachwuchs zu adressieren?

Strauss: Als wir vor rund 15 Jahren das erste Produkt für Kinder auf den Markt gebracht haben, eine Latzhose, hat uns der Erfolg selbst überrascht. Wir haben in kürzester Zeit 10.000 Stück verkauft. Da

Foto: Strauss



»Es ist das erste Mal, dass wir auf so einer großen Fläche dauerhaft präsent sind«, sagt Steffen Strauss über den neuen Workwearstore im Hernalser Bauhaus.

➔ **Sie sind 1999 mit Ihrem Bruder in das Familienunternehmen eingetreten. Was war in dieser Zeit Ihre beste Entscheidung?**

Strauss: Eine der wichtigsten Entscheidungen war, unsere Unternehmenskultur ganz bewusst zu stärken. Uns war immer wichtig, den familiären Charakter des Unternehmens zu erhalten und weiterzuentwickeln – und ihn auch für Mitarbeiter, Partner und Kunden spürbar zu machen. Ein großer Meilenstein war auch die Entscheidung, nicht mehr nur Händler sein zu wollen, sondern ein echter Markenanbieter mit eigenen Produkten.

➔ **Was würden Sie anders machen?**

Strauss: Es gab natürlich Produkte, die nicht so gut gelaufen sind. Das ist bei einem Sortiment von 46.000 Positionen aber auch unvermeidlich. Nicht alles, was im Modebereich funktioniert, wird auch von unseren Kunden angenommen. Manches ist auch zur falschen Zeit auf den Markt gekommen. Den Hoodie, den Sie hinter mir sehen, hatten wir schon in der Vergangenheit in ganz ähnlicher Weise im Sortiment. Damals war er ein

war es nur logisch, die Kinderkollektion Schritt für Schritt zu erweitern.

➔ **Wie stark spüren Sie die aktuellen konjunkturellen Dellen?**

Strauss: Die spüren wir natürlich auch – genauso wie der Maler- oder Handwerksbetrieb. Wir blicken aber nach vorne und stellen den Strauss auf Zukunft. Mit unserer starken Marke, neuen innovativen Produkten und einem engagierten Team sind wir sehr gut aufgestellt.

➔ **Halten die Unternehmen aktuell länger an der Arbeitskleidung fest, bevor es zu Ersatzinvestitionen kommt?**

Strauss: Möglich – aber unsere Workwear ist von Natur aus langlebig. Zudem haben wir speziell zum Start der Kooperation mit Bauhaus mit der »e.s. line core« eine neue Kollektion aufgelegt. »Core« steht für das Wesentliche: funktionale Qualität, auf das Wesentliche reduziert und zu einem attraktiven Preis zugänglich.

➔ **Auf welche Innovationen dürfen sich die Kunden jetzt und in Zukunft freuen?**

Strauss: Wir machen Workwear sexy. Aktuell haben wir viele neue Produkte im

Angebot, etwa Sneaker mit Stahlkappe. Die sehen aus wie Sportschuhe, erfüllen aber alle Sicherheitsanforderungen. Bei der Kleidung setzen wir zudem auf neue,



bequeme Materialien für die Baustelle. Auch im Bereich Arbeitssicherheit wird sich mit einer neuen High-Visibility-Kollektion einiges tun.

➔ **Was treibt Sie aktuell als CEO von Strauss am stärksten an?**

Strauss: Mein Hauptthema sind die Menschen und wie wir es schaffen, weiterhin diesen persönlichen, familiären Charakter des Unternehmens aufrechtzuerhalten. Und das trotz eines großen Teams von über 1.800 Kollegen.



Mit dem 700 m² großen Workwearstore im Bauhaus Wien-Hernalers richtet sich Strauss verstärkt an eine urbane, heimwerkeraffine Zielgruppe.

Ladenhüter, heute verkauft er sich hervorragend.

➔ **Wenn Sie 1999 nicht ins Familienunternehmen eingetreten wären: Welche andere Tätigkeit oder Branche hätte Sie gereizt?**

Strauss: Ich wäre wahrscheinlich Reiseverkehrskaufmann geworden. Es wäre auf jeden Fall etwas Kaufmännisches gewesen und etwas, das mit Menschen zu tun hat. Wenn man mich definieren müsste, dann am liebsten als »menschenorientierter Kaufmann«.

Best of Stahlbau

Der Bau & Immobilien Report hat prominente Stahlbauunternehmen nach aktuellen Vorzeigeprojekten gefragt.



⬆ Blickfang für Verkehrsknotenpunkt

Tagsüber schattenspendend und lichtdurchlässig, bei Dunkelheit in unterschiedlichen Farben durchleuchtet: Am Zentralen Omnibusbahnhof Mönchengladbach (ZOB) hat Zeman & Co zwei Membrankissen-Überdachungen realisiert, die den ZOB optisch und funktional aufwerten sollen. Als filigrane Stahlkonstruktion auf elf Stützenbündeln ausgeführt, überspannen sie 1.760 m². Bei Dunkelheit gewährleistet die integrierte Beleuchtung mit rund 2.500 LEDs eine gleichmäßige, wechselnde Ausleuchtung. Die Lichtfarben sind frei wählbar und können beispielsweise bei Heimspielen in den Vereinsfarben von Borussia Mönchengladbach dargestellt werden. Für die LEDs wurden in die unteren Stahlträgerwände per Laserschnitt Öffnungen eingebracht, in die von Zeman entwickelte, luftdichte LED-Befestigungsrahmen mit Glasfenster eingesetzt sind. Die helle, flächige Lichtwirkung steigert zudem das Sicherheitsgefühl an diesem hochfrequentierten Verkehrsknotenpunkt.

Die Stahlkonstruktion wurde von Zekon Sp. z o.o., einem Schwesterunternehmen von Zeman & Co., gefertigt und geliefert. Zur Reduktion der Anzahl der Stöße sowie von Schweißaufwand und Bauzeit wurden bis zu 20 m lange Bauteile im Werk vorgefertigt, per Sondertransport geliefert, vor Ort verschraubt und zu einem biegesteifen Trägerrost verschweißt. Die Stützluft für die 45 pneumatisch aufgeblasenen Membrankissen wird über in die Stützen integrierte Leitungen eingebracht und über Öffnungen in den Stahlträgern gleichmäßig verteilt. Alle Membranpolster werden über ein zentrales Druckluftgerät versorgt.

► Projektbeginn:	Oktober 2024
► Projektende:	Juni 2025
► Auftraggeber:	NEW mobil und aktiv Mönchengladbach GmbH
► Verbauter Stahl:	180 to
► Projektvolumen:	k. A.



- **Projektbeginn:** Frühjahr 2025
- **Projektende:** aktuell in Fertigstellungsphase
- **Auftraggeber:** Breitenfeld Edelstahl AG
- **Verbauter Stahl:** 250 to
- **Projektvolumen:** k. A.

⌚ Verlängerung Schmiedehalle

Für die Installation einer 40-MN-Schmiedepresse und zweier neuer Schmiedeöfen musste die von Haslinger Stahlbau im Jahre 2006 gelieferte Schmiedehalle der Breitenfeld Edelstahl AG angepasst, verstärkt, teilweise demontiert und entsprechend erweitert werden. Um die nötige Infrastruktur für die neuen Fertigungsmöglichkeiten zu schaffen, wurde die bestehende Halle durch eine neue Hallenkonstruktion ergänzt und neue Krananlagen mit erhöhter Tragkraft installiert. Die neue Stahlhalle hat eine Firsthöhe von ca. 20 Metern und ist für Hallenkräne mit einer Hubkraft von bis zu 30 t ausgelegt. Der Hallenum- und -neubau wurde von Haslinger in enger Abstimmung mit dem laufenden Werksbetrieb umgesetzt. Haslinger lieferte neben der gesamten Stahlkonstruktion auch die Gebäudehülle aus Trapezblechen, die Wandverglasungen sowie die Dachlichtbänder und RWA-Anlagen.



⬆️ Ausbau A43

Beim sechsstreifigen Ausbau der A43 in Nordrhein-Westfalen ist ein wichtiger Meilenstein erreicht: Die Stahlbauarbeiten am ersten Brückenzug des Ersatzneubaus über die Gleise der Deutschen Bahn, die Emscher und den Rhein-Herne-Kanal wurden erfolgreich abgeschlossen. Seit Jänner 2024 realisiert die MCE GmbH, ein Unternehmen der Habau Group, im Abschnitt zwischen dem Autobahnkreuz Herne und der Anschlussstelle Recklinghausen-Hochlarmark insgesamt sechs neue Autobahnbrücken. Jede Richtungsfahrbahn umfasst drei wesentliche Bauwerke: eine 140 Meter lange Fachwerkbrücke über die DB-Strecke, eine 93,60 Meter lange Einfeld-Balkenbrücke über den Rhein-Herne-Kanal sowie ein vier- beziehungsweise fünffeldriges Mehrfeldtragwerk über die Emscher mit Längen von 173,60 Metern (Ost) und 113,40 Metern (West). Mit dem Abschluss der Stahlbauarbeiten am östlichen Brückenzug ist ein bedeutender Bauabschnitt planmäßig fertiggestellt. Nach Herstellung der Fahrbahnplatte und Ausführung der Ausbaugewerke wird der Verkehr auf die neu errichtete Richtungsfahrbahn umgelegt.

- **Projektbeginn:** 2023
- **Projektende:** 2029
- **Bauherr:** Die Autobahn GmbH des Bundes
- **Verbauter Stahl:** ca. 8.700 to
- **Projektvolumen:** k.A.



⬆️ Grüne Stahlproduktion

Die voestalpine will mit dem Projekt »greentec steel« am Standort Donawitz einen Meilenstein für die Dekarbonisierung der europäischen Stahlindustrie setzen. Ziel ist eine schrittweise Umstellung auf eine CO₂-reduzierte Produktion durch den Einsatz grünstrombetriebener Elektrolichtbogenöfen, wodurch ab 2027 jährlich rund 2,5 Millionen Tonnen Stahl klimafreundlicher erzeugt werden können. Bis 2035 wird eine Halbierung der Emissionen angestrebt.

Mit einem Elektrolichtbogenofen, einer Schrott- sowie einer Legierungshalle werden drei Schlüsselprojekte von der Unger Steel Group realisiert. Im Fokus stehen Ressourcenschonung, Kreislaufwirtschaft und innovative Fertigungsprozesse. Unger verarbeitet CO₂-reduzierten Stahl und kann so den CO₂-Fußabdruck um 70% verringern. Geprägt ist das Projekt von anspruchsvollen Rahmenbedingungen wie extremen Bauteilgewichten, komplexer Logistik und hohen Anforderungen an Präzision und Schallschutz. Die Gesamttonnage liegt bei 16.500 Tonnen.

- **Projektbeginn:** Q2/2025
- **Projektende:** Q3/2026
- **Bauherr:** Voestalpine Donawitz
- **Verbauter Stahl:** ca. 16.500 to
- **Projektvolumen:** ca. 75 Mio. €

Projekte

Sidestep
»Glas«

➔ Glastreppe für Tiffany & Co

Die von Waagner Biro Steel and Glass vollständig aus Glas gefertigte Treppe im neuen Tiffany-Flagship-Store in Mailand ist die erste tragende Nur-Glastreppe Italiens. Ihre Seitenwangen spannen über 10,4 Meter und bestehen aus mehrfach laminiertem Glas, verbunden durch Glas-Glas- und Metallbolzen-Verbindungen mit Kunstharzfüllung. Graviertes eisenoxydarmes Glas erzeugt ein sanftes Tiffany-Leuchten, während alle Verbindungselemente aus hochglanzpoliertem Edelstahl mit Champagner-Finish nach spezifischen Kundenwünschen gefertigt wurden. In Zusammenarbeit mit dem ITC-CNR wurden umfangreiche Tests an maßstabsgetreuen Modellen sowie an der fertigen Treppe durchgeführt, um Tragsicherheit und Schwingungsverhalten zu verifizieren.

- Planungsbeginn: 2022
- Projektende: 2025
- Auftraggeber: Tiffany & Co
- Architekt: Peter Marino und Hugh Dutton Associés
- Projektvolumen: k. A.



- Projektbeginn: 2/2022
- Projektende: 11/2023
- Bauherr: Dynafit (Oberalp Gruppe)
- Verbauter Stahl: 230 to
- Projektvolumen: k. A.

➔ Fassade als Spiegel der Berge

Das Headquarter der Bergsportmarke Dynafit passt sich mit seinen zwei ineinander verschränkten, dreieckigen Gebäudetürmen optimal in die umliegende Berglandschaft ein. So wie die Berge je nach Lichteinfall ihre Erscheinung ändern, geben auch die Fassaden dem Gebäude je nach Tageszeit ein sich änderndes Erscheinungsbild. Für das spektakuläre Bauvorhaben realisierte das Stahlbau- und Fassadenunternehmen PICHLER projects die gesamte Stahlkonstruktion und Gebäudehülle. Besondere Herausforderung stellte die komplexe Geometrie des Gebäudes dar. Die Verkleidungen des Dynafit-Gebäudes sind in zwei Bereiche aufgeteilt: in die geneigten Flächen der beiden Türme und die vertikalen Außenwände. Erstere sind mit einer facettierten Stahl-Glas-Dachkonstruktion mit vorgehängten, perforierten Verschattungsblechen (»Shaders«) aus Aluminium ausgeführt. Die Stahlkonstruktion wurde in Leiterbauweise im Produktionswerk von PICHLER projects vorgefertigt und vor Ort verbaut. Zur Verglasung wurde ein Stahlaufsatzsystem verwendet, in welchem die Befestigungen für die Verschattungsbleche integriert wurden. Die Gesamtfläche der Gebäudehülle beträgt rund 6.000 Quadratmeter, wovon ca. 1.650 auf die Glasdachkonstruktion und ca. 4.350 auf vorgehängte, hinterlüftete Blechfassaden entfallen.

Fotos: WBSG NStrau, Achim Birnbaum



Best Practice

Hoyer Brandschutz: Feuerwiderstand einer Stahlkonstruktion

Das Unternehmen Swissmill deckt rund 30 Prozent des Schweizer Getreidebedarfs. In einem Bestandsbau der Mühle in Zürich mit Produktion und Lagerung rückte bei einer Brandschutzevaluierung die Tragkonstruktion aus Stahl in den Fokus. Ihr Brandschutzanstrich in R60-Qualität hatte seine Wirksamkeitsgarantie

überschritten – eine Sanierung stand an. Swissmill entschied sich jedoch für einen alternativen Ansatz: Es sollte ermittelt werden, wie hoch der Feuerwiderstand des Stahltragwerks im brandschutztechnisch ungeschützten Zustand ist.

Dafür kam eine Heißbemesung mit Naturbrandverfahren zum

Einsatz. Zunächst bestimmte Hoyer Brandschutz mithilfe einer Brandsimulation die einwirkenden Temperaturen im Bereich der Stahlbauteile. Schlüter + Thomsen Ingenieure übertrug die Temperaturdaten anschließend in ein Strukturmodell der Stahlrahmen und berechnete deren Tragfähigkeit während der Brand-

Neues Verstärkungssystem für Stahlbetonbrücken

An der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) haben Forscher*innen ein neues System zur Verstärkung von Stahlbetonbrücken entwickelt. Dabei wird ultrahochfester faserbewehrter Beton (UHPFRC) erstmals mit Formgedächtnisstahl auf Eisenbasis (Fe-SMA) kombiniert. Dabei handelt es sich um ein »intelligentes« Material, das sich an seine ursprüngliche Form erinnern kann.



Unter Spannung: Empa-Forscherin Angela Sequeira Lemos und ihr Team haben die Betonplatten in Versuchen bewusst zu Riss gebracht.

Die »intelligenten« Stahlstäbe werden nach dem Einbau auf etwa 200 Grad Celsius erhitzt. Da sie sich dabei in ihre ursprüngliche Form zurückziehen wollen, im Beton jedoch fixiert sind, erzeugen sie innere Kräfte, die die Struktur vorspannen. Dadurch können Risse geschlossen, Verformungen reduziert und die Tragfähigkeit bestehender Brücken erhöht werden – ohne aufwendige Spannvorrichtungen.

Das Empa-Team um Angela Sequeira Lemos und Christoph Czaderski untersuchte zunächst das Zusammenwirken von Formgedächtnisstahl und ultrahochfestem Faserbeton sowie die Verbundwirkung zwischen beiden Materialien nach der thermischen Aktivierung der Stäbe. Anschließend führten die Forschenden Großversuche in der Empa-Bauhalle durch. Dafür wurden fünf jeweils fünf Meter lange Betonplatten hergestellt, die freitragende Brückendecks simulieren. Eine Platte blieb unverstärkt, während die anderen mit einer UHPFRC-Schicht versehen wurden – entweder mit herkömmlicher Bewehrung oder mit Fe-SMA-Stäben.

Um reale Sanierungsbedingungen nachzustellen, wurden die Platten in Großversuchen in der Empa-Bauhalle zunächst gezielt vorgeschädigt und zum Riss gebracht, bevor die Verstärkung eingebaut wurde. Nach dem Einbau erhitzen die Forschenden die Fe-SMA-Stäbe, wodurch diese versuchten, sich zusammenzuziehen und so eine Vorspannung in der Betonstruktur erzeugten. Bereits während der Aktivierung schlossen sich vorhandene Risse sichtbar und bestehende Verformungen bildeten sich vollständig zurück.

Die Experimente wurden mit hochauflösenden Messmethoden begleitet. Digitale Kameras erfassten die Rissentwicklung an der Oberfläche, während faseroptische Sensoren entlang der Stäbe die Verformungen im Innern der Bauteile registrierten.

Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl konventionelle Verstärkung als auch das neue System die Tragfähigkeit der Platten deutlich erhöhen. Unter typischen Belastungen durch den Straßenverkehr erwies sich die Kombination aus UHPFRC und Formgedächtnisstahl jedoch als besonders wirksam: Die Brückenplatten werden steifer, bleibende Verformungen werden reduziert, und bestehende Risse können geschlossen werden.

Das System eignet sich besonders für stark verformte oder bereits geschädigte Brücken, bei denen konventionelle Verstärkungsmethoden an ihre Grenzen stoßen. Nach erfolgreichen Labortests sucht das Forschungsteam nun nach einer geeigneten Brücke für den ersten Praxiseinsatz.

Fotos: Empa, Haslinger Stahlbau

dauer. Die Simulationen brachten ein klares Ergebnis: Die Stahlkonstruktion wies auch ohne brandschutztechnische Ertüchtigung einen ausreichenden Feuerwiderstand auf. In der Produktion konnte daher vollständig auf eine Brandschutzsanierung verzichtet werden; in den Lagerbereichen wurde sie gezielt optimiert. Neben erheblichen Kosteneinsparungen wurde so auch ein mehrmonatiger Produktionsausfall vermieden.

- Auftraggeber: Swissmill
- Kundennutzen: Stahlkonstruktion in 4 Geschossen ohne Brandschutzanstrich ausführbar





↑ Palfinger steuert präzisionsgefertigte Hebelösungen, modulare Systemplattformen und umfassende Expertise im Bereich Robotik zum 3D-Druck-Ökosystem von ICON bei.

Robotergestützter 3D-Druck

PALFINGER Palfinger, globaler Anbieter innovativer Kran- und Hebelösungen, hat heute eine strategische Technologiekooperation mit ICON bekannt gegeben, einem in den USA ansässigen Pionier im robotergestützten 3D-Druck für das Bauwesen. Mit dieser Zusammenarbeit erweitert Palfinger seine Kompetenz gezielt in Richtung großformatiger Robotik und digitaler Fertigung und erschließt neue Potenziale an der Schnittstelle von Bauwesen, Automatisierung und industrieller Produktion.

Gemeinsam wollen die Partner ausloten, wie robotergestützter 3D-Druck das Bauwesen effizienter, sicherer und nachhaltiger

machen kann. Ein zentrales Element des großformatigen »Titan«-Systems sind Palfinger Special Lifting Solutions. Sie ermöglichen präzise Positionierung und sorgen für jene Stabilität und Skalierbarkeit, die die Basis für großformatige robotergestützte 3D-Drucksysteme bilden. Die Kooperation kombiniert die fortschrittliche 3D-Drucktechnologie von ICON mit Palfinger-Engineering-Know-how und schafft die Grundlage für erweiterbare Lösungen, die globale Megatrends wie Arbeitskräftemangel, Nachhaltigkeit und die steigende Nachfrage nach leistbarem Wohnraum adressieren.

Erfolgreiche Integration

SWISSPEARL Am Standort Vöcklabruck wird seit 1894 unter dem Namen Eternit Faserzement entwickelt. Seit 2023 firmiert das Traditionsunternehmen als Swisspearl Österreich GmbH und ist damit Teil der international agierenden Swisspearl Group mit acht Produktionsstandorten in Europa und rund 2.300 Mitarbeitenden. 2024 erwirtschaftete das Unternehmen 71,6 Millionen Euro Umsatz und beschäftigt mit Stand 1. Jänner 2026 287 Mitarbeitende, darunter 13 Lehrlinge. In den vergangenen drei Jahren investierte Swisspearl Österreich rund 9,5 Millionen Euro in Produktion, Automatisierung und Umwelttechnologie und stärkt damit bewusst den Industriestandort Oberösterreich. Der Marktanteil liegt bei 30 %.

Mit der Integration der Creaton Steildach GmbH im Jahr 2025 erweitert das Unternehmen sein Portfolio um Tonprodukte und positioniert sich als Systemanbieter für mineralische Dachlösungen und integrierte Photovoltaik. In einem herausfordernden Marktumfeld setzt Swisspearl auf Sanierung, technologische Weiterentwicklung und langfristige Investitionen und zeigt damit, dass industrielle Wertschöpfung Verantwortung übernimmt und verlässliche Rahmenbedingungen braucht.



↑ V. l. n. r.: Prokurist Markus Plakolm, Werksleiter Swisspearl Österreich GmbH, Hans-Jörg Kasper, Geschäftsführer Swisspearl Österreich GmbH, Prokurist Michael Foisel, Marketing- und Vertriebsleiter Swisspearl Österreich GmbH.



Ziele bestätigt

Die Science Based Targets initiative (SBTi) hat die Klimaziele der Strabag, bis 2030 42 % CO₂ einzusparen, bestätigt.

Neue KI Business Unit

BUZZVALUE Der österreichische Social-Media-Marktforschungspionier BuzzValue weitet mit der neuen Business Unit AION Research das Geschäftsfeld um die Beobachtung, Auditierung und Analyse von Künstlicher Intelligenz aus. Mit dem Ziel, die Präsenz und inhaltliche Relevanz von Marken in den Antworten von ChatGPT, Gemini und Co. erstmals qualitativ messbar zu machen. »Konsument*innen fragen heute KI-Systeme nach Empfehlungen für Versicherungen, Reiseziele oder Technik-Produkte. Wer hier als Marke nicht präsent ist oder falsch dargestellt wird, verliert an Bedeutung bei den relevanten Zielgruppen«, erläutert Markus Zimmer, Gründer und Geschäftsführer von BuzzValue. Aus diesem Grund etabliert die neu gegründete Business Unit AION Research erstmals qualitative Marktforschung in der KI-Ära. »Seit Bestehen ist es unser Anspruch, Marktforschung und neue Medien sinnvoll zusammenzuführen. Da ist der Schritt in die KI-Ära für uns eine logische Weiterentwicklung, um Unternehmen auch in diesem Umfeld bestmöglich unterstützen zu können«, ergänzt Andreas Hauptmann, Head of Research bei BuzzValue und AION Research. Mit den drei Kernservices AI Brand Monitor, AI Risk Monitor und AI Trend Monitor deckt AION Research das gesamte Spektrum der KI-basierten Marktforschung ab. Während der Brand Monitor die



⬆ **BuzzValue-Geschäftsführer Markus Zimmer (l.) und Andreas Hauptmann, Head of Research bei BuzzValue und AION Research.**

Sichtbarkeit und Empfehlungsrate von Marken in Systemen wie ChatGPT oder Gemini analysiert, fungiert der Risk Monitor als digitales Frühwarnsystem gegen Bias und Falschinformationen, inklusive Echtzeit-Warnsystem bei kritischen Auffälligkeiten. Der Trend Monitor wiederum identifiziert frühzeitig Marktströmungen aus den globalen Datenströmen der KI-Modelle.



70. Geburtstag

ISOLITH Der österreichische Hersteller Isolith entwickelt und produziert seit 1956 mineralisch gebundene Holzwole-Leichtbauplatten und Mehrschicht-Dämmsysteme für Hochbau und Sanierung. Am Standort Straßwalchen werden Bauplatten auf Basis der Rohstoffe Holz, Wasser und Zement gefertigt. Deren Beschaffung erfolgt ausschließlich in Österreich, während der Vertrieb der fertigen Produkte über den Baustoff-Fachhandel österreichweit sowie in angrenzende Nachbarländer organisiert ist. Produziert wird weiterhin ausschließlich in Straßwalchen mit rund 30 Mitarbeitern. Während die Fertigung regional bleibt, erfolgt der Absatz über den Fachhandel in mehreren Märkten.



Neueröffnung in Kalsdorf

ZEPPELIN Zeppelin Österreich hat seine Niederlassung bei Graz umfassend modernisiert und deutlich erweitert. Die ursprünglich im Jahr 1997 modernisierte Betriebsstätte wurde im laufenden Geschäftsbetrieb des vergangenen Jahres einer umfassenden Kernsanierung und Erweiterung unterzogen. Durch die thermische Sanierung der Gebäudehülle, neue Fenster, Türen und Hallentore, einen effizienten Sonnenschutz sowie die Errichtung einer modernen Warmwasserbereitung entspricht der Standort heute höchsten technischen und energetischen Standards. Das Gebäude wurde nicht nur saniert, sondern zu einem modernen, zukunftsorientierten Statement für Zeppelin und Caterpillar ausgebaut.



Hightech aus NÖ

KIRCHDORFER Die Kirchdorfer Gruppe und ihre Tochter Deltabloc haben auf der Intertraffic in Amsterdam den »Inspiration Award« für ihre neue TAM- Technologie erhalten. Bei TAM, Traffic & Accident Monitoring, handelt es sich um eine völlig neue Generation der Verkehrserfassung. Während bisherige Systeme auf Kameras oder punktuelle Sensoren setzen, basiert TAM auf einer faseroptischen Sensortechnologie, die die Straße selbst zum Messinstrument macht. Dadurch entsteht ein durchgehendes Abbild des Verkehrsflusses entlang kompletter Streckenabschnitte. Das System benötigt weder Portale noch Kameras, keine lokale Stromversorgung an der Strecke und keine komplexe Verkabelungsinfrastruktur.

Betonfertigteile: Talsohle erreicht

VÖB

Laut dem aktuellen Konjunkturbarometer des Verbands Österreichischer Betonfertigteilerwerke, das vom Wiener Marktforschungsinstitut TQS im Jänner 2026 durchgeführt wurde, herrscht unter den befragten Betonfertigteiler-Herstellern ein zweigeteiltes Stimmungsbild: »Während knapp die Hälfte über gesunkene Umsätze im 2. Halbjahr 2025 gegenüber dem 2. Halbjahr 2024 berichten, meldet die andere Hälfte der Umfrageteilnehmer gestiegene oder gleich gebliebene Umsätze«, sagt VÖB-Geschäftsführer Anton Glasmaier. »Jeweils ein Drittel der erzielten Umsatzsteigerungen resultiert dabei aus Aufträgen von neu gewonnenen Kunden bzw. erweiterten Leistungs- und Produktportfolios.« Die von einem Umsatzrückgang betroffenen Betriebe machen hingegen zu gleichen Teilen die schlechte Wirtschaftssituation und die damit verknüpfte schwache Auftragslage verantwortlich. Die Einschätzung zur Umsatzentwicklung im 1. Halbjahr 2026 fällt positiver aus als noch im Vorjahr: So rechnen über zwei Drittel der Befragten, dass ihre Umsätze konstant bleiben werden.

Umsatzentwicklung

VERGLEICH 1. HJ 2025

Welche Umsatzentwicklung für Ihr Unternehmen erwarten Sie im 1. Halbjahr 2026 gegenüber dem 1. Halbjahr 2025?



Quelle: VÖB Konjunkturbarometer

Knapp 90 Prozent vertrauen dabei auf ihr langjähriges Stammpersonal und planen bis zum Jahresende 2026 keinen weiteren Personalabbau.



⬆ Die beiden Gründer von Constrct, Christoph Oswald und Michael Ramel.

Baustoffbeschaffung ohne komplexe Schnittstellen

CONSTRUCT

Mit der EU-Construction Products Regulation (CPR) steigt der Druck auf Bauunternehmen, ihre Materialbeschaffung datenbasiert und nachvollziehbar zu organisieren. Der digitale Produktpass verlangt künftig maschinenlesbare Leistungs- und Emissionsdaten. Das Wiener Start-up constrct bietet dafür eine Plattform, die den gesamten Beschaffungsprozess digital abbildet – von der Bestellung bis zur Lieferung. Aktuell erfolgt die Baustoffbeschaffung oft noch analog, was ineffizient und fehleranfällig ist. constrct schafft hier Abhilfe, indem Bestellungen, Lieferungen und Produktdaten in einem System verknüpft werden. So entsteht eine durchgängige Datenspur, die auch Nachhaltigkeitskennzahlen strukturiert erfasst. Im Unterschied zu vielen Lösungen benötigt constrct keine aufwändige ERP-Integration. Daten können über einfache Schnittstellen oder standardisierte E-Mail-Prozesse verarbeitet werden. Das erleichtert insbesondere kleinen und mittleren Bauunternehmen den Einstieg, während auch große Unternehmen komplexe Lieferketten abbilden können. Mit Rhomberg Ventures, dem Investmentvehikel von Hubert Rhomberg, ist ein erfahrener Branchenkenner als Minderheitsgesellschafter an constrct beteiligt. Mit Würth läuft ein Pilotprojekt auf Lieferantenseite. Für 2026 ist eine Finanzierungsrunde sowie die Einführung einer mobilen App geplant.

Die beiden Gründer von Constrct, Christoph Oswald und Michael Ramel.

Breit aufgestellt

LZH GROUP

Zwei Jahre nach dem Management-Buy-out blickt die LZH Group auf eine Phase der strategischen Weiterentwicklung zurück. Ihrem Gründungsziel von 2018, der Schaffung von leistbarem und nachhaltigem Wohnraum, bleibt die LZH Group treu. Mit dem Leitmotiv »Nachhaltig Wert schaffen« beweist das Unternehmen, dass dieses Konzept durch Standardisierung auch in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreich besteht. Heute ist die LZH Group deutlich breiter aufgestellt: Als Experte entlang der gesamten Wertschöpfungskette werden nun neben dem »Rundum-sorglos-Paket« der nachhaltigen Neubau-Immobilienveranlagung auch einzelne Dienstleistungen wie die Ausschreibung von Bauleistungen inkl. örtlicher Bauaufsicht (ÖBA) sowie die Vermietungs- und Vermarktungsdienstleistungen für externe Projektentwickler und Eigentümer angeboten.



Fotos: Dina Grojer



Zusammenführung

Gemäß der konzernweiten »One Saint-Gobain«-Strategie wird die Marke Ecophon in die bestehende Struktur von Saint-Gobain integriert.



↑ Murexin-Geschäftsführer Rainer Pascher (l.) und Bernhard Mucherl.

Rückenwind

MUREXIN

Die Murexin-Gruppe startet mit Optimismus in die neue Bausaison. Nach konjunkturell herausfordernden Jahren konnte 2025 mit einem kleinen Umsatzplus von 1 Prozent auf 134 Mio. Euro abgeschlossen werden. »In Anbetracht der nach wie vor schwierigen Rahmenbedingungen ist das Jahr gut gelaufen. Wir haben diese Zeit genutzt, um uns neu zu organisieren und aufzustellen«, so Rainer Pascher, Geschäftsführer der Murexin GmbH. Kern der Neuaufstellung ist die im April 2025 umgesetzte Spartenorganisation, durch die Verkauf, Produktmanagement, Entwicklung und Technik nun enger zusammenarbeiten. Damit sollen Entscheidungen schneller werden und Rückmeldungen aus der Baustellenpraxis rascher in Produktoptimierung, Service und technische Unterstützung einfließen.

Parallel zur organisatorischen Straffung investiert Murexin in technische Leistungsfähigkeit und Infrastruktur. Ziel ist, 2026 noch schneller und verlässlicher liefern zu können – denn neben Produktqualität zählt in der Bauchemie zunehmend der »Rundum«-Support: Verfügbarkeit, praxistaugliche Systemaufbauten, technische Beratung und Expertise vor Ort.

Ein konkretes Projekt ist die bevorstehende Inbetriebnahme einer neuen, vollautomatisierten Abfülllinie in Wiener Neustadt, die in den vergangenen 18 Monaten sorgfältig geplant und vorbereitet wurde. Mit der rund 1 Mio. Euro Investition werden unter anderem Grundierungen abgefüllt, die Abfüllkapazitäten werden damit deutlich gesteigert.

Branchentreff am Red Bull Ring

BAUMIT

Mehr als 450 Geschäftspartner*innen und Mitarbeiter*innen folgten am 5. und 6. März der Einladung von Baumit und verwandelten den Red Bull Ring in den Schauplatz eines außergewöhnlichen Branchentreffs. Zwei Tage mit spannenden Keynotes, Fachbeiträgen, Produkt-Insights und einer hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion zeigten, wie die Branche auch in herausfordernden Zeiten Tempo aufnehmen kann.

Die Besucher*innen der Baumit BauFachtage erwartete ein abwechslungsreiches Programm mit hochkarätigen Speaker*innen: Der Bogen spannte sich von künstlicher Intelligenz über Zukunftsbilder für Bauen und Wohnen bis zu Ideen, wie Unternehmen dem Fachkräftemangel entgegenwirken können.

Baumit präsentierte seinen Geschäftspartner*innen exklusive Einblicke in aktuelle Entwicklungen und die fortschreitende Automatisierung im Bauwesen. Im Mittelpunkt stand die Weiterentwicklung des Baumit BauMinators – ein 3D-Beton-



Sportikone Hermann Maier und Marathonläuferin Julia Mayer mit den ORF-Sportkommentator*innen Karina Toth und Lukas Schweighofer (v.r.n.l.).

drucksystem für die effiziente und ressourcenschonende Herstellung komplexer, individuell geformter Bauteile.

Weitere Schwerpunkte der Baumit Fachvorträge waren der Markenrelaunch, die thermische Sanierung sowie Weiterentwicklungen in der Farbberatung.

Abgerundet wurde das Programm u. a. mit Sportikone Hermann Maier und Marathonläuferin Julia Mayer, die anhand persönlicher Erfahrungen zeigten, was mentale Stärke und konsequentes Dranbleiben bewirken – als Haltung, die auch in Unternehmen zählt.



⬆ »Wir müssen uns viel mehr Gedanken machen, wie wir die Produkte recyceln, in einem geschlossenen Kreislauf halten und wieder einsetzen können«, ist Monika Döll überzeugt.

Faible für Gips

Bei Saint-Gobain Austria ist Monika Döll für das Business Development verantwortlich. Darunter fällt auch das Gips-zu-Gips-Recyclingwerk in Stockerau, zu dessen Führungsteam sie zählt.

TEXT | Karin Legat

PORTRÄT »Recycling, also der Übergang von der bloßen Abfallentsorgung hin zu einer organisierten Kreislaufwirtschaft, interessiert mich seit jeher. Dieses Thema jetzt bei Bauprodukten zu realisieren und dann zu sehen, was man daraus noch alles machen kann, wie viel Wertstoff in einem Material ist, wenn man es nicht auf die Deponie bringt, sondern wiederverwertet und recycelt, das ist wirklich Faszination«, betont Monika Döll. Heute bestimmt der Bau das berufliche Leben der 46-Jährigen. Begonnen hat ihre Karriere im klassischen Marketing. »Ich habe eine Fachhochschule für Europäische Unternehmensführung in Wien besucht und berufliche Erfahrungen bei der Western Australian Tourism Commission während des Studiums in Perth, Australien, gesammelt.« Der erste berufliche Abstecker nach Ende des Studiums führte sie zur Alcatel.

Start im Bau

»Die Telekommunikation war nicht die Materie, in die ich mich weiter vertiefen wollte.« So bewarb sie sich bei Saint-Gobain Isover und startete im technischen Marketing, gefolgt von der Rolle als Pressesprecherin und Marketingleiterin bis zur Tätigkeit im Business Development. »Heute betreue ich u. a. Großprojekte wie das Gipsrecycling und große Industriekunden im Mineralwollbereich.« Einige Zeit war sie auch Präsidentin bei Bau.Genial. »Für mich ist es sehr interessant, im Baubereich zu arbeiten, auch wenn ich eigentlich keine Technikerin bin. Ich habe mich umfassend weitergebildet, so bin ich in diese Schiene hineingekommen«, erzählt Döll. Besonders interessiert sie energieeffizientes Bauen und alles rund um das Thema Kreislaufwirtschaft. »Man muss sich natürlich auskennen, ein Faible für das Produkt und das Thema haben und auch den Mut, mal auf-

zustehen und für seine Meinung einzutreten.« Bei Meetings ist sie meist die einzige Frau – »mir fällt das manchmal gar nicht mehr auf«, lacht sie. Sich selbst sieht sie als aufgeschlossen und engagiert. »Ich arbeite gerne im Team – neue Themen sind mein Antrieb.«

Gips zu Gips

In Bad Aussee recycelt Saint-Gobain Austria seit fast 20 Jahren Gipskartonplatten. »2020 haben wir das Thema auf einer größeren Ebene angedacht und uns wurde rasch bewusst, dass wir schnell an unsere Kapazitätsgrenzen stoßen. Daher haben wir mit Partnern aus der Abfallwirtschaft das Projekt GzG in Stockerau aufgezo-gen.« Die letzten zweieinhalb Jahre waren geprägt von der Anlagengenehmigung, es galt, die Renovierung der Halle zu koordinieren und den operativen Betrieb aufzubauen. Derzeit arbeite man an der Einführung eines Umweltmanagementsystems. Die Jahreskapazität der Anlage liegt bei 60.000 Tonnen Gips. Mit der Anzahl der Anfragen ist Döll für die Anlaufphase sehr zufrieden. Seit Jänner 2026 gilt das Deponieverbot für Gips. Damit hätten sich die Anlieferungen maßgeblich erhöht. Ihr persönlicher Wunsch für die Zukunft ist ein stärkerer Fokus auf Ressourcenschonung. »Ressourcen sind endlich und dementsprechend müssen wir uns viel mehr Gedanken machen, wie wir die Produkte recyceln, in einem geschlossenen Kreislauf halten und wieder einsetzen können«, stellt die gebürtige Wienerin fest. Sie selbst setzt Nachhaltigkeit zum Beispiel beim Wohnen um, Monika Döll lebt mit ihrem Lebensgefährten und den beiden Söhnen in einem Passivhaus in Korneuburg. »Für mich waren energieeffizientes Bauen und der Nachhaltigkeitsaspekt immer sehr wichtig«, betont die ambitionierte Läuferin.

Foto: GzG

Report (+)

ENQUETE

KI >

14. April 2026

Beginn: 13:00 Uhr

Wo: Palais Eschenbach

Eschenbachgasse 11

1010 Wien



Angesichts hoher Energiepreise, wirtschaftlicher Unsicherheiten und geopolitischer Spannungen wird eine Frage immer dringlicher: Wie kann KI helfen, Kosten zu senken, Prozesse stabiler zu machen und Organisationen resilienter aufzustellen?

Bei der Enquete KI 2026 des Report Verlag steht genau diese Praxis im Mittelpunkt. Manager*innen, Technologieanbieter und Expert*innen diskutieren anhand konkreter Beispiele aus verschiedenen Branchen, wie Unternehmen KI heute bereits einsetzen, welche Prozesse sich tatsächlich automatisieren lassen und wo messbare Effizienzgewinne entstehen. Diskutieren Sie mit, wie KI vom »Must-have« zum produktiven Werkzeug im Unternehmensalltag wird!



Infos und Anmeldung:
<https://event.report.at/>

Bringen Sie auch Ihre Fragen in informellen Workshop-Runden zu Business-Cases, Recht und Prompting ein!



Building tomorrow

Wenn Menschen,
Systeme und Ideen
zusammenwirken,
entsteht Zukunft.



www.ardex.at