

Report

EXKLUSIV

Konjunktur- analyse

Die Erwartungen von
WIFO und Euroconstruct



Fokus Forschung

»Ohne Innovation ist das
Scheitern garantiert.« Woran
die Branche aktuell forscht

Wenn der Partner pleitegeht

Die Auswirkungen einer Insolvenz
auf den laufenden Bauvertrag

Sanierung

Studien bestätigen positive Folgen der Sanierungsförderung.
Die Branche stellt Forderungen an die Politik.
Minister Norbert Totschnig antwortet.



Beton in Bewegung.

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

www.liebherr.com

LIEBHERR

Betontechnik





Sanierungsbonus wirkt

Die Ankündigung, den hoch dotierten Sanierungsbonus auslaufen und evaluieren zu lassen, hat in der österreichischen Bauwirtschaft für viel Ärger gesorgt. Und das völlig zu Recht, wie eine Studie des emeritierten Linzer Volkswirtschaftlers Friedrich Schneider zeigt. In den Jahren 2023 und 2024 wurden im Rahmen des Sanierungsbonus insgesamt 776 Mio. Euro an Förderungen ausgeschüttet. Damit wurden auch unter Berücksichtigung eines geschätzten Mitnahmeeffekts von 30 % 2023 und 2024 Investitionen in Höhe von rund 2,32 Mrd. Euro ausgelöst, ein BIP-Zuwachs von 4,19 Mrd. Euro erzielt und mehr als 33.000 Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert. Eine Förderung, die sich mehr als nur selbst finanziert, eine klassische Win-win-Situation also. Entsprechend groß war das Unverständnis über den – zumindest vorübergehenden – Kahlschlag. Landauf, landab formieren sich Interessenvertretungen und werden neue Allianzen geschmiedet, um die Politik von diesem Irrweg abzubringen. Einen ersten Vorgeschmack darauf, wie erfolgreich die Anstrengungen sein werden, liefert unsere beliebte Rubrik »Fragen an die Politik«. Röfix-Geschäftsführer Christian Höberl stellt Klima- und Umweltschutzminister Norbert Totschnig die alles entscheidende Frage, wie es mit der Sanierungsförderung weitergeht. Für den Zeitraum 2026 bis 2030 werden jährlich 360 Mio. Euro zur Verfügung stehen, allerdings inklusive Kesseltausch. Die Klärung der Details für eine Neuaufgabe der Förderschienen ist bis Herbst 2025 geplant.

Bernd Affenzeller
Bernd Affenzeller
 Chefredakteur



14 Partner pleite

Die Auswirkungen einer Insolvenz auf den laufenden Bauvertrag.



12 Frage an die Politik

Michael Junghans, Wietersdorfer, hat eine Frage an Vizekanzler Andreas Babler zum Thema »Wohnbau«.



32 Mit Bauoffensive durch die Krise

Michael Schmidt, CEO 3SI Immogroup, im Interview.

4 News in Kürze

Kommentare, Neuigkeiten und Statistiken.

10 Konjunkturanalyse

Die Erwartungen von WIFO und Euroconstruct.

18 Nachhaltigkeit & BIM

Die Bedeutung des Digitalen Produktpasses für BIM.

28 Marktplatz TikTok

Wie virale Videos Häuser verkaufen.

40 Fokus F&E

»Ohne Innovation ist das Scheitern garantiert.« Woran die Branche aktuell forscht

46 Prozessgovernance

Wie die Kollaboration auf Baustellen verbessert werden kann.

52 Best of... Sanierung

Studien bestätigen positive Folgen der Sanierungsförderung. Die Branche stellt Forderungen an die Politik. Minister Norbert Totschnig antwortet.

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 12, A-1010 Wien **Telefon:** (01) 902 99 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at

Die MABA Hungaria Kft., Hersteller von vorgespannten Betonschwellen in Ungarn, ist ab sofort wieder zu 100 % in die Kirchdorfer Gruppe integriert.



Die innovativsten Unternehmen der Branche



RANKING

Das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung hat in Zusammenarbeit mit dem Kurier die Innovationskraft von insgesamt 1.900 österreichischen Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen untersucht. Basis waren rund 119.000 Aussagen zu den Unternehmen in Medien und Social Media sowie die Anzahl staatlich geförderter Forschungsprojekte, Patentanmeldungen und Nominierungen bzw. Gewinne von einschlägigen Preisen. Der Bau & Immobilien Report hat sich die Ergebnisse angesehen und präsentiert die innovativsten Unternehmen der Branche: In der Kategorie »Bauunternehmen« belegt die Strabag den ersten Platz vor Porr und Leyrer + Graf. Bei den »Baustoffen« gewinnt Wienerberger vor Baumit. Bei den Immobilienentwicklern setzt sich die BIG vor Soravia und Gesiba durch.

Die Innovationssieger

KATEGORIE	PREISTRÄGER
Bauunternehmen	1. Strabag 2. Porr 3. Leyrer + Graf
Baustoffe	1. Wienerberger 2. Baumit
Immobilienentwickler	1. BIG 2. Soravia 3. Gesiba

Quelle: IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung

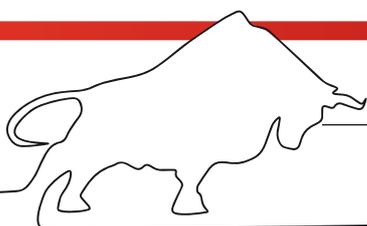


Durch diese Schleuse müssen alle Maschinen, um unter der Druckluft zu arbeiten.

Bauen unter Druckluftbedingungen

TIEFBAU

Mitten in der Münchner Innenstadt, direkt hinter dem Rathaus, arbeitet die ARGE Marienhof, bestehend aus Implenia und Hochtief, im Auftrag der Deutschen Bahn an einem der ambitioniertesten Infrastrukturprojekte Deutschlands: der zweiten S-Bahn-Stammstrecke. In einer der tiefsten Baugruben des Landes, inzwischen 44 Meter unter Straßenniveau, entsteht mit dem Haltepunkt Marienhof eine neue unterirdische Haltestelle. Bei den Bauarbeiten dürfen nur elektrisch angetriebene Geräte eingesetzt werden. Jede Dieselmachine wäre vor allem in Hinblick auf die Brandgefahr ein unkalkulierbares Risiko. Deshalb hat Volvo CE in Zusammenarbeit mit der ARGE Marienhof eine maßgeschneiderte Lösung entwickelt und nach München geliefert. Der L120 Electric ist der erste vollelektrische Großradlader Europas, der unter Druckluftbedingungen im Tunnelbau eingesetzt werden kann. Zudem verfügt der Radlader der 20-Tonnen-Klasse über Rückfahr- und Seitenkameras, Personenerkennungssysteme und eine automatische Feuerlöschanlage. Für zusätzlichen Brandschutz überwacht ein Sensorsystem kontinuierlich die Akkutemperatur.



Ruhiger Mai an der Börse

AKTIEN Verglichen mit der rasanten Berg- und Talfahrt der ersten Monate des Jahres verlief der Mai an der Wiener Börse ausgesprochen ruhig. Ein Minus gab es lediglich für die Porr und Warimpex. Alle anderen Titel verzeichneten ein sanftes Plus. An der Spitze steht dieses Mal Wienerberger mit einem Plus von 5,57 %.

Quelle: Börse Wien

	Unternehmen	30.4.2025	31.05.2025	Performance
1	Wienerberger	30,88 €	32,60 €	5,57 %
2	Palfinger	28,65 €	29,70 €	3,66 %
3	CPI Europe	17,40 €	17,86 €	2,64 %
4	UBM	19,30 €	19,80 €	2,59 %
5	CA Immo	23,82 €	24,20 €	1,60 %
6	Strabag	77,30 €	77,50 €	0,26 %
7	Porr	30,80 €	29,10 €	-5,52 %
8	Warimpex	0,57 €	0,51 €	-10,21 %
	Immobilien ATX (IATX)	336,28 €	343,87 €	2,26 %

Die Besten unter den Jungen

SCALE-UPS Gemeinsam mit 32 Partner*innen kürte das Beratungsunternehmen EY die besten Scale-ups und Rising Stars des Jahres, darunter mit ToolSense und reebuild auch zwei Unternehmen, die mit ihren Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft aktuell für Furore sorgen. ToolSense darf sich in der Kategorie »PropTech & Real Estate« über die Auszeichnung »Scale-up des Jahres« freuen. Als »Rising Star« wurde in derselben Kategorie reebuild ausgezeichnet. ToolSense unterstützt Wartungs-, Reparatur- und Maintenance-Teams durch die Digitalisierung von Prozessen dabei, intelligentere Entscheidungen zu treffen. reebuild automatisiert Verwaltungsprozesse für Bauunternehmen und Immobilienentwickler mit einer KI-gestützten Software.

Fotos: Mada

Der Bau & Immobilien Report gratuliert herzlich



↑ ToolSense (l.) ist in der Kategorie »PropTech & Real Estate« zum »Scale-up des Jahres« gewählt worden, reebuild (r.) zum »Rising Star«.

Baufirmen aufgepasst: Jetzt Schalung & Gerüst aus einer Hand!

Doka ist leistungsstarker Komplettanbieter für Schalung und Gerüst und bringt somit noch mehr Effizienz und nahtlose Planung auf Ihre Baustelle.

Alles aus einer Hand

Leistungsstarker Mietpark

Kurzfristig verfügbar

Internationale Zertifizierungen



Exzellente Murexin

Das Bauchemieunternehmen Murexin wurde mit dem Qualitätssiegel »Top Service Österreich 2025« für exzellente Kundenorientierung ausgezeichnet.



Einreichphase für Metallbaupreis 2026 gestartet

Tag für Tag entstehen in Österreich hochwertige Projekte und Bauwerke, umgesetzt von österreichischen Metallbauunternehmen in ausgezeichneter Qualität. Die herausragenden Leistungen der Unternehmen und ihrer Partner in der Wertschöpfungskette bleiben dabei meist im Hintergrund. Das soll mit dem Metallbaupreis geändert werden.

METALLBAU Die Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden (AMFT) schreibt zum zweiten Mal den Österreichischen Metallbaupreis 2026 aus. Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit des österreichischen Metallbaus zu präsentieren, die herausragenden Leistungen zu dokumentieren sowie die Wahrnehmung des Metallbauhandwerks in der Branche und der Öffentlichkeit zu fördern und zu würdigen.

Der Jury ist es vorbehalten, weitere Preise (Sonderpreise) sowie Anerkennungspreise zu verleihen.

Pro Unternehmen können in jeder Kategorie mehrere Bewerbungen eingereicht werden. Die Fertigstellung der Leistung liegt dabei zwischen dem 1. Januar 2022 und dem 30. September 2025.

Projekte können ab sofort eingereicht werden. Preise werden in drei Kategorien nach Metallbau-Auftragsvolumen vergeben:

- ▶ bis € 100.000,-
- ▶ über € 100.000,- bis € 1.000.000,-
- ▶ über € 1.000.000,-

Partner des Österreichischen Metallbaupreises 2026





Die Teilnahme

Teilnehmen können Unternehmen mit aufrechter österreichischer Gewerbeberechtigung und Firmensitz in Österreich, die Produkte von mindestens einem der typischen Arbeitsfelder der AMFT (Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden) herstellen und diese auch repräsentieren. Eine Mitgliedschaft bei der AMFT ist nicht Voraussetzung für die Teilnahme.

INFO

Alle Informationen und Einreichungsunterlagen finden Sie unter www.metallbaupreis.at



CO₂-neutrale Produktion

BAUSTOFFE Seit 1927 werden am heutigen Saint-Gobain-Standort im 23. Wiener Gemeindebezirk Baustoffe produziert. Seit Kurzem geschieht das sogar CO₂-neutral. Dafür hat Saint-Gobain an vielen Stellschrauben gedreht, so wurden etwa Produktion, Lager und Bürogebäude auf Grünstrom bzw. Wärmepumpe umgestellt, die E-Mobilität forciert sowie auf Gebinde aus Recyclingmaterial gesetzt. »Um die letzte Hürde zu nehmen, wurde eigens eine ressourcenschonende Wickeltechnik für Transportpaletten entwickelt«, erklärt Thomas Beitzke, Technischer Direktor bei Saint-Gobain Austria. Mit diesen Maßnahmen können jährlich 110 Tonnen CO₂ eingespart werden. Die Investitionen wurden durch die Wirtschaftsgentur Wien gefördert.



Das Saint-Gobain Austria Werk im 23. Bezirk in Wien produziert Baustoffe CO₂-neutral.



Fotos: Saint-Gobain, Christian Huber

Hitzeschutz braucht Verantwortung – und klare Regeln

Ein Appell von Josef Muchitsch, Bundesvorsitzender der Gewerkschaft BAU-HOLZ



KOMMENTAR Die Sommer werden messbar heißer. Auf Baustellen steigen die Temperaturen regelmäßig über die Belastungsgrenze – besonders ab 14 Uhr, wenn die sogenannte »Hitzestunde« beginnt. Was früher Ausnahmetage waren, ist heute Alltag. Dennoch bleibt Hitzeschutz freiwillig – mit ernüchterndem Ergebnis: 2024 bekam nur jeder fünfte Bauarbeiter hitzefrei. Viel zu wenig angesichts der schweren körperlichen Arbeit auf Dächern, Gerüsten und in Gräben.

Wir brauchen Verantwortungsbewusstsein

Viele Betriebe zeigen bereits, wie es geht: Sie planen umsichtig, ermöglichen frühere Arbeitszeiten, gewähren Pausen oder hitze-

Freiwilligkeit allein reicht nicht aus.

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

frei. Dafür sage ich Danke. Das ist echte Verantwortung und gelebter Arbeitnehmer*innenschutz. Gesundheit und wirtschaftlicher Erfolg schließen einander nicht aus, sie gehören zusammen. Ich appelliere an alle Bauunternehmer, alle bestehenden Möglichkeiten auszuschöpfen, um die Gesundheit ihrer Beschäftigten bestmöglich zu schützen.

Investition in die Zukunft

Der Klimawandel ist Fakt und verlangt Antworten. Wer heute Verantwortung übernimmt, schützt nicht nur Menschen, sondern investiert in Motivation, Leistungsfähigkeit und Zukunft.

Wir kämpfen als Gewerkschaft für eine gesetzliche Lösung – weil Freiwilligkeit allein nicht ausreicht. Aber bis dahin liegt es in Ihrer Hand, mit gutem Beispiel voranzugehen.

Denn eines ist klar: Wer bei über 32,5 Grad im Graben oder auf dem Dach steht, braucht mehr als warme Worte. Er verdient Schutz, Respekt und klare Regeln.

Unterschiedliche Entwicklung der Baukosten

STATISTIK Im Mai 2025 waren die Kosten für den Wohnhaus- und Siedlungsbau laut Statistik Austria um 1,6 % höher als im Mai des Vorjahres. Im Brückenbau stiegen die Kosten um 0,6 % und im Siedlungswasserbau um 0,7 %. Im Straßenbau hingegen sanken die Kosten im selben Zeitraum um 0,9 %. Im Vergleich zum Vormonat April 2025 stiegen die Kosten im Wohnhaus- und Siedlungsbau um 0,8 %, im Straßenbau um 0,7 %, im Brückenbau und im Siedlungswasserbau um jeweils 1,1 %. Die Baukostenveränderungen sind maßgeblich von den seit 1. Mai 2025 gültigen Kollektivvertragsabschlüssen einiger baurelevanter Branchen wie etwa dem Bau-, Zimmermeister- und Malergewerbe beeinflusst. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Lohnkosten für die Gesamtbaukosten um 3,2 % sowie im Bereich der Baumeisterarbeiten um 2,8 % angestiegen

Baukostenentwicklung im Zwölfmonatsvergleich*

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

*jeweils gegenüber Vorjahresmonat; Quelle: Statistik Austria



Muss man Regularien wirklich bedingungslos hinnehmen?

Dass der technische Fortschritt Regularien mit sich bringt, ist nachvollziehbar und auch notwendig. Sie müssen aber auch regelmäßig evaluiert und auf ihre Sinnhaftigkeit geprüft werden, damit sie nicht zur Konvention werden, sondern die tatsächlichen Anforderungen der Realität abbilden.

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

Viele Menschen lieben Regeln und Normen. Man fühlt sich sicherer und muss auch weniger Risiko eingehen und Verantwortung übernehmen. Dass Regularien daher viele Vorteile haben, ist unbestritten. Dennoch muss es auch zulässig sein über deren Sinnhaftigkeit von Zeit zu Zeit diskutieren zu dürfen, ohne dass sich deren Ersteller oder bedingungslose Anwender auf den Schlipf getreten fühlen. Und man darf auch die Frage stellen, ob es nicht irgendwann doch zu viele Vorgaben werden, die wiederum Dienstleister auf den Plan rufen, die im Dickicht der Regeln zu Experten reifen und selbstverständlich gerne jene beraten, die mit ihren Produkten die Gesellschaft stützen und für weitere unproduktive Stunden weder Verständnis noch Ressourcen haben.

50 Jahre sind nicht gottgegeben

Als Beispiel sei aus aktuellem Anlass wieder einmal die in der EN 15804 angeführte Lebensdauer von Gebäuden von 50 Jahren angeführt, die von vielen ganz offensichtlich nicht hinterfragt wird. Da werden von Beratern Berechnungen angestellt und mit schönen Grafiken deren Ergebnisse mit dem möglichen CO₂-Einsparungspotenzial präsentiert. Ganz im Sinne des Klimaschutzes versteht sich.

Dass man die in dieser Norm hinterlegte Lebensdauer von 50 Jahren generell hinterfragt, kommt scheinbar niemanden in den Sinn. Keine Frage, die Norm gibt das her - eine Bewertung über diesen Zeitraum lässt jene schlecht dastehen, die für deren Produktion viel Energie einsetzen. Aber Hand aufs Herz, würden Sie Wohnraum bauen, wenn Sie wüssten, dass dieser nach 50 Jahren sein Lebensende erreicht hat?

50 Jahre als Bewertungszeitraum für Baustoffe ist vielleicht eine Konvention, aber keine realistische Abbildung der tatsächlichen Lebensdauer von Bauwerken. Eine Verlängerung auf 100 Jahre oder mehr wäre jedenfalls sachgerechter - insbesondere im Sinne der Ressourcen- und Klimapolitik. Nur so lassen sich Dauerhaftigkeit, Wartungsfreiheit, Rezyklier-

barkeit und langfristige Umweltauswirkungen auch fair vergleichen. Aber dazu müsste man aus der Komfortzone heraus und ein Regularium auch einmal gegen den Willen deren Ersteller, Berater und Unterstützer hinterfragen.

Basis hinterfragen

Es ist daher dringend an der Zeit darüber nachzudenken, wie wir mit dem Minimum an einfachsten Regularien zukunftsweisend und klimafit bauen. Sich auf Normen zu berufen, ohne deren Basis zu hinterfragen, ist zwar einfach, aber vielleicht doch auch ein wenig fahrlässig. Man erzeugt theoretische Verbesserungsansätze, die in der Natur nicht abbildbar sind und verunglimpft ganze Produktgruppen und Bauweisen. Schade, denn die größten Dekarbonisierungspotenziale liegen letztlich in der Produktion. Der Dienstleistungssektor, der darüber urteilt und berät, kann diese Prozesse begleiten. Das Fundament dazu legen aber die produzierenden Branchen.



»50 Jahre als Bewertungszeitraum für Baustoffe ist vielleicht eine Konvention, aber keine realistische Abbildung der tatsächlichen Lebensdauer von Bauwerken.«



RAUM FÜR BAUKULTUR

HLMW9 (Höhere Lehranstalt für Mode und Wirtschaft) Michelbeuern, Wien
Erweiterung und Funktionssanierung: ARGE HLMW9 DI Pällanich Anton & Raster Ziviltechniker
Foto: Sima Prodingner



Volldampf für moderne Bildung

Die Bundesimmobiliengesellschaft gestaltete aus der denkmalgeschützten ehemaligen Lokomotivfabrik in Wien Alsergrund eine einzigartige berufsbildende Schule. Die Sanierung des ehemaligen Fabrikgebäudes ist ein Vorzeigeprojekt für eine moderne Bildungsinstitution im innerstädtischen Bereich. Das signifikante Ziegelgebäude aus dem 19. Jahrhundert wurde ressourcenschonend saniert und erweitert. Auf rund 8.000 m² werden den gut 700 Schülerinnen und Schülern helle Modeateliers und Werkstätten, großzügige Pausenflächen sowie moderne Klassenzimmer geboten.

Die Adaptierung von Raumstrukturen für moderne Bildung bei gleichzeitigem Erhalt von historischem Bestand zeichnet zahlreiche Projekte der BIG aus, die denkmalgeschützten Gebäuden besondere Aufmerksamkeit schenkt und diese nachhaltig in die Zukunft führt.

Baukonjunktur

Worauf sich die Branche einstellen muss

Die österreichische Bauwirtschaft hat die Talsohle noch nicht ganz durchschritten. Bevor die Branche 2026 ins Plus drehen wird, muss sie heuer noch einmal ein leichtes Minus hinnehmen. Im internationalen Vergleich weist Österreich weiterhin eine schlechtere Performance auf als die meisten anderen europäischen Länder. Das zeigt die aktuelle Analyse von WIFO und dem Forschungsnetzwerk Euroconstruct.

TEXT | Bernd Affenzeller



Das makroökonomische Umfeld bleibt für Österreichs Wirtschaft alles andere als erfreulich. Das Land befindet sich 2025 im dritten Jahr in Folge in einer Rezession. Nach einem Rückgang des BIP um 1,0 % im Jahr 2023 und 1,2 % im Jahr 2024 erwartet Euroconstruct für 2025 einen weiteren Rückgang um 0,3 %. Infolge der schwachen Wirtschaft sind auch die Investitionen in die Bauwirtschaft seit der Zinserhöhung 2022 rückläufig. Allerdings

sollen die Trendwende im Jahr 2024 sowie das Konjunkturpaket der Regierung zur Förderung des Wohnbaus laut Michael Weingärtler, Bau-Experte am WIFO, die Bauinvestitionen in den kommenden Jahren stabilisieren. Die Sparmaßnahmen der Bundesregierung werden sich jedoch negativ auf den Tiefbau und geförderte Bereiche des Bauwesens wie die Sanierung auswirken. Daraus ergibt sich eine insgesamt negative Prognose von minus 0,5 % für die Bauleistung im Jahr 2025,

was im Vergleich zu den starken Rückgängen in den Jahren davor aber eine Verbesserung darstellt. »Da sich der Wohnbau weiter stabilisieren dürfte, erscheint ein leichtes Wachstum von 0,6 % im Jahr 2026 und 1,0 % im Jahr 2027 als der wahrscheinlichste Entwicklungspfad«, sagt Weingärtler. Damit zählt Österreich weiter zu den Schlusslichtern in Europa. In den 19 Euroconstruct-Mitgliedstaaten wird schon für heuer ein Wachstum von 0,3 % erwartet, 2026 sollen es 2 % sein, im Jahr darauf 2,3 %.

Entwicklung Baugenehmigungen Österreich

	2021	2022	2023	2024	VERÄNDERUNG 2021–2024
Burgenland	2.183	1.642	1.071	1.143	-47,6 %
Kärnten	3.617	2.782	2.000	1.518	-58,0 %
Niederösterreich	12.184	9.394	5.684	5.160	-57,6 %
Oberösterreich	10.165	6.978	4.994	4.794	-52,8 %
Salzburg	2.921	2.605	1.612	1.672	-42,8 %
Steiermark	7.714	7.630	3.820	3.664	-52,5 %
Tirol	5.237	3.579	3.078	3.117	-40,5 %
Vorarlberg	3.842	2.645	2.086	1.672	-56,5 %
Wien	14.479	13.594	10.536	9.127	-37,0 %
Österreich	62.342	50.849	34.881	31.867	-48,9 %

Quelle: WIFO/Statistik Austria

Sorgenkind Wohnbau

Der Wohnbau in Österreich erlebt aktuell den stärksten Einbruch seit Jahrzehnten. Der Zinsanstieg, strengere Kreditvergaberegeln, hohe Inflation und stark gestiegene Baukosten führten 2023 zu einem klaren Rückgang. »Die Investitionen im Wohnbau gingen nach einem moderaten Wachstum von 1,5 % im Jahr 2022 um 8,2 % zurück«, so Weingärtler. 2024 setzte sich der Rückgang abgeschwächt fort. Die Jahresbilanz weist ein Minus von 6,3 % aus, doch der Verlauf im Jahresverlauf zeigt eine Stabilisierung des Segments. Eine echte Trendwende hin zu positivem Wachstum wird aber nicht vor der zweiten Jahreshälfte 2025 erwartet. In

Foto: iStock

Bauproduktion in Österreich und Europa

	2021	2022	2023	2024	2025*	2026*	2027**
Österreich	57,9 Mrd. € (+4,1 %)	57,1 Mrd. € (-1,3 %)	53,2 Mrd. € (-6,8 %)	50,9 Mrd. € (-4,4 %)	50,6 Mrd. € (-0,5 %)	50,9 Mrd. € (+0,6 %)	51,4 Mrd. € (+1,0 %)
Westeuropa ¹	2.196,6 Mrd. € (+5,7 %)	2.220,0 Mrd. € (+2,3 %)	2.187,8 Mrd. € (-1,5 %)	2.143,9 Mrd. € (-2,0 %)	2.145,9 Mrd. € (+0,1 %)	2.183,5 Mrd. € (+1,8 %)	2.230,5 Mrd. € (+2,2 %)
Osteuropa ²	145,1 Mrd. € (+2,9 %)	150,4 Mrd. € (+3,6 %)	152,1 Mrd. € (+1,2 %)	146,6 Mrd. € (-3,6 %)	150,7 Mrd. € (+2,8 %)	158,0 Mrd. € (+4,8 %)	165,0 Mrd. € (+4,4 %)
Euroconstruct gesamt	2.314,7 Mrd. € (+5,5 %)	2.370,4 Mrd. € (+2,4 %)	2.339,9 Mrd. € (-1,3 %)	2.290,5 Mrd. € (-2,1 %)	2.296,6 Mrd. € (+0,3 %)	2.341,5 Mrd. € (+2,0 %)	2.395,6 Mrd. € (+2,3 %)

Quelle: WIFO/Euroconstruct; *Prognose; **Schätzung

¹ Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz; ² Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn

Summe werden die Wohnbauinvestitionen laut WIFO-Prognose in diesem Jahr um 1,6 % schrumpfen, davon entfallen -1,8 % auf den Neubau und -1,3 % auf die Sanierung. Für 2026 und 2027 prognostiziert das WIFO eine langsame Erholung mit +0,5 % bzw. +0,9 %.

Wenig Anlass zur Hoffnung gibt ein Blick auf die Entwicklung der Baugenehmigungen. Im Vergleich zu 2021 sind die Baugenehmigungen 2024 um fast 50 % von 62.342 auf nur noch 31.867 eingebrochen. Am stärksten ist der Rückgang in Kärnten, Niederösterreich und Vorarlberg, am geringsten in Wien.

Unsicherer Tiefbau

Entgegen dem allgemeinen Abwärtstrend verzeichnete der Tiefbau in den letzten Jahren einen kontinuierlichen Anstieg der Investitionen. »Von 2022 bis 2024 betrug das durchschnittliche jährliche reale Wachstum rund 2 %«, weiß Weingärtler. Das Auftragswachstum lag laut Statistik Austria zuletzt sogar bei 18 %. Zurückzuführen ist die positive Entwicklung insbesondere auf den priorisierten Ausbau der öffentlichen Verkehrsinfrastruktur und Investitionen in nachhaltige Energie (siehe auch *Bau & Immobilien Report* Ausgabe 5, Seite 14). Weingärtler warnt

aber vor zu hohen Erwartungen an den Tiefbau. Der restriktive Doppelhaushalt für 2025 und 2026 könne schon das Ende der Wachstumsphase im Tiefbau einläuten. So sieht etwa der kürzlich vorgestellte Rahmenplan für den Bahnausbau 2025 bis 2030 Mittel in Höhe von 19,7 Milliarden Euro vor. Das entspricht einer Kürzung um 400 Millionen Euro gegenüber dem vorherigen Plan 2024–2029. ■

TIPP

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



Schalungs- und Gerüstlösungen, die überzeugen!

Mit PERI setzen Sie auf ein starkes Fundament für Ihre Bauprojekte.

Ob Hochbau, Infrastrukturbau oder Instandsetzung – mit PERI haben Sie einen Partner, der Ihre Anforderungen versteht und umsetzt.

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

PERI

Schalung
Gerüst
Engineering

www.peri.at

Frage an die **POLITIK**

In der Rubrik »Frage 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 Michael Junghans, CEO WIG Wietersdorfer Holding. Gerichtet wurde sie an Andreas Babler, Vizekanzler und Bundesminister für Wohnen, Kunst, Kultur, Medien und Sport.

Thema: Wohnraumschaffung



Michael Junghans

CEO WIG Wietersdorfer Holding



Immer wieder wird von der Politik ins Treffen geführt, dass sich immer mehr Menschen die Miete im nicht geregelten Markt nur mehr schwer leisten können. Nun zeigt eine Berechnung der Agenda Austria, dass sich für einen fiktiven Vermieter bzw. Mieter mit 4.000 Euro monatlichem Bruttogehalt für die Miete einer 80-Quadratmeter-Wohnung für einen Bruttomietpreis von 1.000 Euro folgendes Bild ergibt: Der Mieter muss 1.777 Euro brutto erarbeiten, um 1.000 Euro Bruttomiete zahlen zu können, und beim Vermieter kommen 423 Euro netto pro Monat an. Dazwischen liegen Lohnsteuer, Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Sozialversicherungsbeiträge, Betriebskosten und weitere Abgaben. Wie kann man zukünftige Wohnraumschaffung unter diesen Rahmenbedingungen Privatinvestoren als gutes Geschäft verkaufen?«

→ **Andreas Babler**

Vizekanzler und Bundesminister für Wohnen, Kunst, Kultur, Medien und Sport

» Fiktive Beispiele wie das der Agenda Austria helfen bei solchen Diskussionen nicht weiter. Die Realität am Wohnungsmarkt zeigt, dass Preise wie im angeführten Rechenbeispiel leider aktuell nicht realistisch sind. Auch gibt es für Vermieter in Österreich im internationalen Vergleich keine besonders hohe Abgabenquote. Es hat sich an der Abgabenquote für Vermieter in den letzten Jahren auch nichts Grundsätzliches geändert. Gerade die Mieten wurden in den vergangenen Jahren allerdings wesentlich stärker erhöht als die Löhne. Auch davor hat sich die Schaffung von Wohnraum als Geschäft aber bezahlt gemacht. Zudem ist der monatliche »Cashflow« bekanntlich nur ein Teilaspekt. Denn gleichzeitig ist zu beobachten: Der Wohnungsmarkt in Österreich wird zunehmend von großen Konzernen, Fonds und gewerblichen Bauträgern dominiert. Viele investieren nicht in Neubau, sondern in bestehende Gebäude – mit dem Ziel der bloßen Wertsteigerung. Dabei kommt es oft zu Verdrängung durch Indexklauseln, Luxussanierungen oder dem Herausdrängen von Mieter*innen. Das schafft keinen neuen Wohnraum, sondern verschärft die Wohnungsknappheit.



Es zeigt sich: Der Markt garantiert keine Ausgewogenheit. Deshalb braucht es gemeinnütziges und öffentliches Wohnangebot und politische Maßnahmen für leistbaren Wohnraum. Die Stadt Wien hat mit gemeinwohlorientierter und verantwortungsvoller Wohnpolitik über Jahrzehnte hinweg gute Erfahrungen gemacht und dient international bis heute als Vorzeigemodell. Ohne Frage braucht es deswegen Maßnahmen für leistbaren Wohnraum und Wohnbau vonseiten der Politik. Dazu haben wir im Regierungsprogramm einige Punkte vereinbart. Die Mittel für den geförderten Wohnbau sollen wieder ausschließlich für den Wohnungsbau verwendet werden, um eine effiziente Mittelverwendung sicherzustellen und die Bereitstellung von Wohnraum zu verbessern. Im Zuge der Baulandmobilisierung werden wir Modelle zur Unterstützung von Gemeinden bei der Finanzierung von Grundstücksbevorratungen und Baulandmobilisierung entwickeln. Finanzierungsinstrumente im Stile der Wohnbauinvestitionsbank werden entwickelt, um privaten Wohnbau zu stärken.«

nicht-ohne-beton.at

beton
Werte für Generationen

WIE WOHNEN WIR, OHNE BETON?

EINE WELT OHNE BETON
IST EINE WELT OHNE
NACHHALTIGEN WOHNBAU.



Entdecken Sie, wie Beton
unsere Zukunft sichert!





Leitfaden: Wenn der Vertragspartner pleitegeht

In enger Zusammenarbeit mit Experten von ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte zeigt der Bau & Immobilien Report, welche Auswirkungen die Insolvenz eines Vertragspartners auf den laufenden Bauvertrag hat und wie man sich mit einer geschickten Vertragsgestaltung vor unliebsamen Folgen schützen kann.

Im österreichischen Insolvenzrecht gibt es zwei relevante gerichtliche Verfahren, die bei Vorliegen einer materiellen Insolvenz eines Unternehmens oder einer Person zur Anwendung kommen: das Konkursverfahren und das Sanierungsverfahren. Der Hauptunterschied zwischen den beiden Verfahren liegt in ihrem Ziel und ihrer Ausrichtung.

Das über Eigenantrag oder auch über Antrag eines Gläubigers einzuleitende Konkursverfahren kommt zum Tragen, wenn ein Unternehmen oder eine Person zahlungsunfähig ist und keine Aussicht auf einen wirtschaftlichen Turnaround besteht. Ziel dieses Verfahrens ist es, die vorhandenen Vermögenswerte des Schuldners bestmöglich zu verwerten und die Erlöse gleichmäßig an die Gläubiger zu verteilen. Ein durchgeführtes Konkursverfahren führt zur Auflösung des Unternehmens und zur Verwertung al-

ler Vermögenswerte des Schuldners. Das nur über Antrag des Schuldners einzuleitende Sanierungsverfahren hingegen verfolgt das Ziel, dem Schuldner eine wirtschaftliche Sanierung und Fortführung seines Unternehmens zu ermöglichen. Hierbei handelt es sich um ein Verfahren, bei dem der Schuldner zwar ebenso materiell insolvent ist, er aber noch die Aussicht auf eine Wiederherstellung seiner Zahlungsfähigkeit bzw. Beseitigung einer insolvenzrechtlichen Überschuldung hat: In einem gerichtlichen Verfahren verzichten Gläubiger auf einen Teil ihrer Insolvenzforderungen; die im Sanierungsverfahren anzubietende und von der Mehrheit der Gläubiger anzunehmende Mindestquote beträgt hierbei zumindest 20 %. Das Ziel ist es, dem Schuldner zu ermöglichen, seine Geschäftstätigkeit fortzusetzen und sich über eine Entschuldung der »Altverbindlichkeiten« wirtschaftlich zu sanieren.

Der Umgang mit Forderungen

In Österreich müssen Insolvenzforderungen im Rahmen des Insolvenzverfahrens angemeldet werden, damit Gläubiger am Verfahren teilnehmen und von einer etwaigen Insolvenzmasse profitieren können. Die Veröffentlichung einer Insolvenz erfolgt über die öffentlich einsehbare Ediktsdatei – eine andere Verständigung ist grundsätzlich nicht vorgesehen; ausnahmsweise werden jene Gläubiger direkt verständigt, die in einem Insolvenzantrag explizit als Gläubiger genannt sind. Das Edikt enthält die wesentlichen Informationen über die Insolvenz, wobei für den Gläubiger im ersten Schritt die Anmeldefrist für die Insolvenzforderungen (in der Regel rund ein Monat nach Insolvenzeröffnung) von Interesse ist. Nachträgliche Anmeldungen sind zwar möglich, können aber mit erheblichen Nachteilen (Kosten, Nichtberücksichtigung bei Verteilungen etc.) verbunden sein.

PRAXISTIPPS

1

»Wenn der Vertragspartner mit der Erbringung seiner Leistung in Verzug ist, gilt höchste Vorsicht. Dies könnte ein Indiz für drohende Zahlungsunfähigkeit sein. Rasches Gegensteuern z. B. durch Verlangen einer Sicherstellung ist sohin geboten.«

Manuel Rathmayr

2

»Werden im Bauvertrag konkret Bedingungen für eine einseitige Vertragsauflösung genannt, erweitern diese in aller Regel die gesetzlichen Auflösungsmöglichkeiten auch im Fall der Insolvenz eines Vertragspartners.«

Lukas Andrieu

3

»Nachdem im Regelfall keine Verständigung der Gläubiger durch das Insolvenzgericht erfolgt, muss – um keine Fristen zu versäumen – regelmäßig selbst Einsicht in die Ediktsdatei unter www.edikte.justiz.gv.at genommen werden.«

Gerhard Schedlbauer

4

»Durch einen vertraglich vereinbarten Eigentumsvorbehalt kann der Bauunternehmer sein Eigentum an noch nicht verbaute Materialien auf der Baustelle des insolventen Vertragspartners sichern, andernfalls bekommt er bloß die Quote.«

Lukas Andrieu

5

»Die Gläubigerschutzverbände (KSV, AKV und ÖVC) bieten die Übernahme von Forderungsmeldungen inkl. der Vertretung im Insolvenzverfahren als Serviceleistung an.«

Gerhard Schedlbauer

Aussonderungs- und Absonderungsrechte

Ein Aussonderungsrecht im Insolvenzverfahren bezeichnet das Recht eines Gläubigers, bestimmte Vermögenswerte, die im Eigentum des Gläubigers stehen und sich im Besitz des Schuldners befinden, von der Insolvenzmasse auszunehmen.

Dies bedeutet, dass der Gläubiger diese Vermögenswerte nicht dem Insolvenzverfahren zur Verwertung überlassen muss, sondern sie zurückfordern (aussondern) kann. So ist der Gläubiger bei absonderungsfähigen Rechten nicht auf die niedrige Insolvenzquote verwiesen, er erhält sein Eigentum vollständig zurück.

Für Bauverträge ist das jedenfalls für den Bauunternehmer von praktischer Bedeutung, insofern dieser etwa für auf der Baustelle gelagertes, noch nicht verbautes Material einen Eigentumsvorbehalt vertraglich vereinbart hat. Bereits verbautes Material geht in das Eigentum des Grundstückseigentümers über – an diesem ▶

Nicht zu oft.
Nicht zu selten.

**SONDERN
GENAU RICHTIG!**

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

Kostenlose
Anmeldung unter
www.report.at



Insolvenzen



Die Experten

Mag. Lukas Andrieu, LL.M., ist Partner bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte und u. a. spezialisiert auf Bau(schadens)recht, internationales Wirtschafts- und Vergaberecht.

Mag. Gerhard Schedlbauer ist Partner bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte und u. a. spezialisiert auf Insolvenz- und Sanierungsrecht, Restrukturierung und Bankrecht.

Ing. Mag. Manuel Rathmayr ist Rechtsanwaltsanwärter bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte und Teil des Teams Bau- und Immobilienrecht.

INFOS

www.scherbaum-seebacher.at

bleibt kein Eigentumsvorbehalt bestehen. Die im Großteil der österreichischen Bauverträge vereinbarte Werksvertragsnorm ÖNORM B 2110 sieht diesbezüglich Regelungen vor, die (leider) oftmals zu kurz greifen – der Bauunternehmer sollte eine individuelle Regelung im Bauvertrag vorsehen.

Rücktrittsrechte bei Insolvenz eines Vertragspartners

Schlittert ein Unternehmen in die Insolvenz, herrscht bei den Vertragspartnern dieses Unternehmens oftmals Unsicherheit betreffend offene Forderungen und/oder noch nicht vollständig erfüllte Verträge. Unklarheit besteht nicht selten auch darüber, ob der insolvente Vertrags-

tenmäßig zu bedienenden) Insolvenzforderungen; erbrachte Leistungen nach diesem Zeitpunkt begründen demgegenüber voll zu befriedigende Masseforderungen.

Dem Insolvenzverwalter kommt angesichts des laufenden Bauvertrags ein Wahlrecht zu: Dieser kann zwischen (vollständiger) Erfüllung oder Rücktritt des Vertrags wählen – der solvente Vertragspartner hat dabei keinerlei Mitspracherecht. Um diesen unliebsamen »Schwebezustand« für den nicht insolventen Vertragspartner möglichst rasch zu beenden, sieht das Gesetz bloß die Möglichkeit einer Fristsetzung vor.

Die Möglichkeiten zur einseitigen Vertragsauflösung durch den nicht insolventen Vertragspartner sind nach Er-

schaffen werden, sind diese individualvertraglich zu fixieren, wobei dabei das Verbot von Lösungsklauseln (§ 25b Abs. 2 IO) die Grenze bildet.

Sicherheiten und Sicherstellungen

Zeichnet sich beim Vertragspartner eine drohende Zahlungsunfähigkeit ab, befindet sich der Vertragspartner bereits in Insolvenz und müsste man für die weitere Abwicklung des Bauvertrags in Vorleistung gehen oder möchte man einfach das Risiko eines (Zahlungs-)Ausfalls minimieren, sind rechtzeitig (idealerweise bereits mit Vertragsabschluss) und rechtsicher vereinbarte Sicherheiten bzw. Sicherstellungen entscheidend. Sicherstellungen können entweder gesetzlicher oder individualvertraglicher Natur sein, wobei die ÖNORM B 2110 hier auch Regelungen vorsieht.

Als klassische Sicherheit zur Absicherung etwaiger zukünftiger Gewährleistungsansprüche fungiert der Hafrücklass, der in der Regel mit 2–5 % der Auftragssumme vereinbart wird. Im Insolvenzfall ist der Hafrücklass nicht vor Ablauf der vertraglich vereinbarten Frist an den Insolvenzverwalter herauszugeben, da dieser an das Hervorkommen von Mängeln geknüpft ist – so hat man auch im Falle der Insolvenz des Vertragspartners die Sicherheit, dass (zumindest teilweise) etwaige Gewährleistungsansprüche befriedigt werden.

Eine vertraglich vereinbarte Erfüllungsgarantie schützt den Auftraggeber schon bei Vertragsabschluss weitestgehend vor den negativen Folgen einer In-



Die einseitige Vertragsauflösung durch den nicht insolventen Partner ist nicht so einfach.

partner einen laufenden Vertrag überhaupt noch erfüllen kann, wobei nicht selten daraus der Wunsch nach Auflösung des Vertrags erwächst.

Dabei ist vorweg zu bedenken, dass die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens laufende Bauverträge nicht automatisch beendet. Der weitere Umgang mit einem solchen Vertrag verbleibt vielmehr in den Händen der Vertragspartner, wobei die Insolvenzordnung Rahmenbedingungen für die weitere Vorgehensweise festlegt. So werden Forderungen aufgrund von Leistungen, die bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens erbracht wurden, zu (quo-

öffnung des Insolvenzverfahrens über den Vertragspartner durch die sogenannte Vertragsauflösungssperre stark eingeschränkt. Insbesondere berechtigen weder eine (auch auf unbestimmte Zeit) verspätete Leistungserbringung noch die (offensichtlich) schlechte wirtschaftliche Lage des insolventen Vertragspartners zur Vertragsauflösung. Durch die vertragliche Vereinbarung der ÖNORM B 2110 erweitert sich das Repertoire an Auflösungsmöglichkeiten durch den solventen Vertragspartner trotz der Vertragsauflösungssperre geringfügig. Sollen darüber hinaus noch Möglichkeiten ge-

Insolvenzen

solvenz des Auftragnehmers. Besteht Unsicherheit über die finanzielle Lage des Auftragnehmers oder ist ein besonders straffer und pönalisierter Zeitplan einzuhalten, bietet eine individualvertraglich verhandelte Erfüllungsgarantie hier Sicherheit für den Auftraggeber. Die ÖNORM sieht hierzu keine Regelungen vor.

Die seit dem Jahr 1811 gesetzlich geregelte, bis heute jedoch relativ selten beachtete »Bauhandwerkersicherung« bietet für den Bauunternehmer eine rasche und vergleichsweise unkomplizierte Möglichkeit, entweder einen Teil des noch ausstehenden Werklohns vom Auftraggeber sicherstellen zu lassen oder den Vertrag frühzeitig zu beenden. Unter Einhaltung des gesetzlich fixierten Procederes kann sich der Bauunternehmer so frühzeitig absichern und sein Ausfallsrisiko im Falle der späteren Zahlungsunfähigkeit des Auftraggebers minimieren. Ist die ÖNORM B 2110 vereinbart, kann der Auftraggeber auf eine spiegelbildliche Regelung zurückgreifen und sich wiederum gegenüber dem Bauunternehmer absichern. Aber Achtung: Die Bauhandwerkersicherung besteht nicht gegenüber Konsumenten und öffentlichen Auftraggebern.

Insolvenz des Subunternehmers

Ein Generalunternehmer, der sich in Erfüllung eines Werkvertrages für (s)einen Bauherrn eines oder mehrerer Subunternehmer bedient, steht sprichwörtlich in der Mitte dieser aufeinander basierenden Kette an Bauverträgen.

Im Verhältnis zum Bauherrn ist der Generalunternehmer oftmals an die von diesem aufgestellten Vertragsbedingungen gebunden. Als Auftraggeber gegenüber seinen eigenen Subunternehmern hat er die Möglichkeit, diese Verträge nach seinen eigenen Vorstellungen zu gestalten. So kann er letztere der genannten Verträge weitgehend an sein eigenes Vertragsverhältnis zu seinem Auftraggeber (dem Bauherrn) knüpfen oder aber auch bewusst davon Abweichungen vorsehen.

Trotz dieser vermeintlichen Abhängigkeit voneinander ist jedoch allein der Generalunternehmer dem Bauherrn gegenüber verantwortlich. Wird über das Vermögen des Subunternehmers ein Insolvenzverfahren eröffnet, befreit dies den Generalunternehmer nicht davon, seine vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Bauherrn zu erfüllen – darunter fallen insbesondere Termin- und daran geknüpfte Pönalvereinbarungen sowie in weiterer Folge auch etwaige Gewährleistungsrechtliche Verpflichtungen. Der Generalunternehmer trägt das volle Insolvenzrisiko des Subunternehmers.

Der Generalunternehmer wird in einem solchen Fall zu einer Art »haftungsrechtlichem Puffer«, der bei fehlendem Entgegenkommen des Bauherrn zur Kasse gebeten wird. Neben einer sorgfältigen Bonitätsprüfung der Subunternehmer vor deren Beauftragung kann sich der Generalunternehmer zumindest bedingt individualvertraglich absichern. Da weder das allgemeine bürgerliche Recht noch die ÖNORM B 2110 für solche Fälle spezielle Regelungen vorsieht, bedarf es dafür in der Regel der Unterstützung durch einen professionellen Vertragsrichter. ■

Sto Scan2Plan. Kein Plan? Kein Problem.

Mit Sto Scan2Plan erhalten Sie ein komplettes Rundum-Paket für die digitale Gebäudevermessung. Von der exakten 3D-Laserscan-Erfassung über die digitale Mengenermittlung bis hin zum individuellen Designkonzept – für eine effiziente, sichere und perfekt geplante Sanierung.

Alles aus einer Hand.



Für weiter Informationen, den QR-Code mit der Fotofunktion Ihres Handys scannen!

sto



Bewusst bauen.



Die Bedeutung des Digitalen Produktpasses für BIM

Die dezentrale, maschinenlesbare Bereitstellung von Produkt- und Nachhaltigkeitsdaten ermöglicht ein neues Anwendungsparadigma in der Nutzung von BIM-Gebäudemodellen für Nachhaltigkeitsberechnungen.

TEXT | Otto Handle

Im Rahmen eines Vortrages beim BuildingSmart Anwenderforum in Essen durfte ich die BIM Community basierend auf den zukünftigen Bestimmungen der genannten Verordnungen und des öffentlich zugänglichen Standardisierungsauftrages der europäischen Kommission C(2024)5423 an das Joint Technical Committee JTC24 einen Überblick über die zukünftigen Möglichkeiten geben, welche sich aus der Kombination des digitalen Gebäudemodells mit dem digitalen Produktpass ergeben werden.

Der Omnibus setzt die Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie nicht außer Kraft

Durch die Bekanntgabe von Erleichterungen der Verfahrensbestimmungen für die Nachweise entsprechend den Verordnungen des europäischen »Green Deal« wurde das beklemmende Gefühl der Dringlichkeit von Maßnahmen zur Erfüllung der Berichtspflichten erfolgreich behoben. Und tatsächlich sind die Berichtspflichten nur mehr für wenige große Unternehmen relevant, zeitlich verschoben und schlagen nicht mehr unmittelbar auf kleinere Zulieferer durch. Die Beschränkung der Prüfpflicht

der Lieferkette auf die unmittelbaren Lieferanten ist tatsächlich eine sehr wichtige Entlastung von einem vorher kaum umsetzbaren und administrierbaren Bürokratiemonster.

Die Ermittlung und Optimierung von Nachhaltigkeitskriterien wird dadurch aber keinesfalls obsolet, sondern bleibt aufgrund anderer Verordnungen weiterhin ab spätestens 2028 eine Notwendigkeit, welche je nach Unternehmenstyp umfangreicher und dringlicher Vorbereitungen bedarf. Neben der neuen Bauproduktenverordnung definiert vor allem die neue Europäische Gebäude-Energieeffizienzrichtlinie die Notwendigkeit, bezüglich Nachhaltigkeitsdaten und -berechnungen am Ball zu bleiben. Die neue Europäische Bauproduktenverordnung ist bereits seit Dezember in Kraft und erweitert die Obliegenheiten der Marktteilnehmer sowohl bezüglich Nachweis- und Prüfpflichten als auch bezüglich der betroffenen Produktgruppen. Zu den bekannten sieben wesentlichen Merkmalen gesellt sich die Nachhaltigkeit als achttes. Gleichzeitig wird die Publikation in digitaler, maschinenlesbarer Form verpflichtend, wobei mittelfristig – ab 2028 – die ersten Produktgruppen auf den Digitalen Produktpass umgestellt werden. Diese Produktpässe haben laut Verordnung entsprechend den

Foto: iStock

← Produkte, für die in der zentralen Registrierungsdatenbank der Kommission kein gültiger Produktpass hinterlegt ist, dürfen in der EU nicht verkauft werden.

fläche, ab 2030 alle neuen Gebäude und auch alle umfassenden Sanierungen den Bestimmungen entsprechend eingereicht werden, um eine Baugenehmigung zu erhalten. Dies bedeutet, dass Nullemissionsstandard zu erreichen ist. Bis 2050 muss dann Nullemissionsstandard erreicht werden, um eine Baugenehmigung zu erhalten. Die kommenden Anforderungen an die ökologische Qualität umfassen noch weitere Themen bis hin zur Dokumentation und Bewertung der verwendeten Materialien auch in Hinblick auf die Wertstoffrückgewinnung im Fall eines Rückbaues. Der Erwägungsgrund 13 der EPBD ermöglicht eine Bewertung von Sanierungen nach mehreren Kriterien, inklusive der Gegenüberstellung von möglicher Heizkostensparnis und Sanierungskosten in verschiedenen Ausführungen. Auch hier wird also die Tür zu Innovation und Optimierung im Variantenvergleich bei der Planung weit aufgemacht. Gleichzeitig steht aber fest, dass die Zertifizierung und digitale Bereitstellung der Bewertungskriterien keinen langen Aufschub mehr zulässt.

Der Digitale Produktpass

Der DPP ist ein digitaler Informationscontainer, welcher auf Basis der legislativen Anforderungen aus Ökodesignverordnung und Bauproduktenverordnung für alle Produkte bereitzustellen ist, für welche die Bewertungskriterien über harmonisierte europäische Normen (Standardverfahren bei Bauprodukten) oder delegierte Rechtsakte (bei Produkten, die der Ökodesignverordnung unterliegen) gültig festgelegt wurden. Der DPP ist sowohl menschenlesbar als auch maschinenlesbar, dezentral, dauerhaft kostenfrei und niederschwellig sowohl Konsumenten und Konsumentinnen als auch Behörden, Marktüberwachung, Zoll und anderen Marktteilnehmern zur Verfügung zu stellen.

Über eine eindeutige Identifikation kann jeder Produktpass, gegebenenfalls auch frühere Versionen desselben, mit Hilfe üblicher digitaler Endgeräte (Smartphones) abgerufen werden. Dazu ist am Produkt, der Verpackung oder den Begleitpapieren ein Datenträger (z. B. QR-Code) anzubringen, welcher die Konsumenten zu dem Produktpass führt, welcher maschinenlesbar bereitgestellt wird und ihnen so eine »informierte Kaufentscheidung« ermöglicht.

DPP sind jederzeit kostenfrei dauerhaft menschen- und maschinenlesbar verfügbar

Über dieselbe Identifikation kann der Produktpass auch als maschinenlesbarer Datensatz abgerufen und in verschiedenen Softwaresystemen unmittelbar weiterverarbeitet werden. Hierbei wird zwischen öffentlichen und beschränkt zugänglichen Daten unterschieden. Öffentliche Daten des DPP sind immer ohne Authentifizierung zugänglich. Der Zugriff auf die öffentlichen Daten darf nicht durch kostenpflichtige Angebote, nötige Abos, Anmeldungen, Mitgliedschaften oder dergleichen behindert wer- ▶

Vorgaben der Ökodesignverordnung gestaltet zu werden und sollen auch kompatibel mit BIM umgesetzt werden.

Produkte ohne gültigen DPP dürfen nicht mehr verkauft werden

Wesentlich ist in diesem Zusammenhang der verpflichtende und sanktionierte Charakter der Bereitstellung der DPP. Produkte, für die kein gültiger, in der zentralen Registrierungsdatenbank der Europäischen Kommission hinterlegter Produktpass verfügbar ist, dürfen im gesamten Gebiet der Union nicht verkauft werden. Darüber hat die Marktüberwachungsbehörde aus eigenem und gegebenenfalls auch über Rückfrage von Konsumenten, Behörden oder anderen Marktteilnehmern überwachend tätig zu werden und im Falle festgestellter oder vermuteter Konformitätsmängel das fragliche Produkt zumindest bis zur erfolgreichen Klärung europaweit vom Markt zu nehmen. Die Verordnung ist also alles andere als zahnlos! Das gilt übrigens auch für Komponenten. Ein Konformitätsmangel von Bestandteilen überträgt sich auf das Gesamtprodukt – mit entsprechenden Konsequenzen.

Richtlinie (EU) 2024/127 über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD)

Die neue EU-Gebäuderichtlinie (EPBD) legt den Weg vom Nullemissions- zum Nullenergiegebäude bis 2050 fest. Sie regelt die Bereitstellung von Informationen für Verbraucherinnen und Verbraucher und Gebäude in Bezug auf die Gebäudeleistung, um deren Entscheidungen und Investitionen zu unterstützen. Im Gegensatz zu den oben genannten, unmittelbar in allen Mitgliedstaaten wirksamen Verordnungen handelt es sich hier um eine Richtlinie, welche bis 2026 von den Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt werden muss. Dies wird für Österreich gerade über die neue OIB-Richtlinie erarbeitet. In mehreren Stufen müssen ab 2028 neue öffentliche Gebäude und Gebäude über 1000 m² Nutz-

Nachhaltigkeit

den, sondern muss jedem Marktteilnehmenden und jeder Software jederzeit kostenfrei ermöglicht werden. Dies inkludiert unter anderem auch die Nutzung der öffentlichen Informationen des jeweiligen DPP in Onlineshops von Wiederverkäufern. Die beschränkt zugänglichen Daten können mit Benutzerrechten und verpflichtender Authentifizierung geschützt werden und stehen jeweils nur bestimmten Benutzergruppen zur Verfügung, z. B. Recyclingunternehmen oder bestimmten Behörden wie dem Zoll.

Die Dauerhaftigkeit und Zuverlässigkeit der Bereitstellung über die gesamte Nutzungsdauer von Produkten hinweg wird durch ein System von Back-up-Operatoren auch für den Fall der Insolvenz eines Marktteilnehmers sichergestellt. Dadurch wird der hohe Vertrauenslevel in das System des digitalen Produktpasses hergestellt, der nötig ist, um die dezentrale Datenquelle der DPP als »Single Source of Truth« akzeptabel zu gestalten. Replikation ist somit nicht mehr nötig, jede Anwendung arbeitet immer mit den live zugänglichen Originaldaten.

Definition von Form, technischer Umsetzung und Inhalt des DPP

Die allgemeingültigen Vorgaben hinsichtlich der technischen und organisatorischen Umsetzung des DPP-Systems werden in der Standardisierungsarbeit der CEN/CLC/JTC24 als mandatiertes Projekt festgelegt. Hierzu werden acht harmonisierte europäische Normen erarbeitet. Die Definition der verpflichtenden und allenfalls auch freiwilligen Inhalte erfolgt durch die Europäische Kommission über delegierte Rechtsakte, auch harmonisierte (Produkt-)Normen sind bei Bauprodukten möglich. Die Reihenfolge der betroffenen Produktsektoren wird vom Arbeitsplan zur ESPR und vom CPR-Acquis-Prozess festgelegt, beginnend mit sehr ressourcenintensiven Produktsektoren wie Stahl, Reifen, Zement oder Textilien.

Nachhaltigkeitsoptimierung mit BIM

Wie dargestellt, ist die Ermittlung und Optimierung verschiedener Nachhaltigkeitsfaktoren, über die Frage der Emissionen hinaus, spätestens ab 2030 für alle Arten von Genehmigungsplanungen unabdingbar. Die gute Nachricht besteht darin, dass die Kombination aus digitalem Gebäudemodell und digitalem Pro-

duktpass diese Nachweisführung in Zukunft auf sehr effiziente Weise ermöglichen wird. Im sehr vereinfachten Fall prähistorischer Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren wird der CO₂-Wert pro gefahrenem Kilometer als Bewertungskriterium herangezogen. Gefahrene Kilometer multipliziert mit Menge CO₂ pro Kilometer ergibt die gesamte Belastung des Weltklimas. Weitgehend äquivalent dazu folgen auch andere Bewertungsmethoden im Gebäudesektor dem Grundsatz »Umweltschaden pro Mengeneinheit« × »Anzahl verbauter Mengeneinheiten« ergibt den kumulierten Umweltschaden. Wie hierbei mit Bilanzgrenzen, Nutzungsdauern, zu bewertenden Phasen und allfälligen Rückbauerlösen aus der Wertstoffwiedergewinnung umzugehen ist, wird in der jeweiligen Bewertungsmethodik festgelegt, insbesondere der gerade in Überarbeitung befindlichen EN ISO 15978, doch das Grundprinzip bleibt stets dasselbe.

Summe (Menge × Bewertung) für alle verwendeten Produkte = Ergebnis

Die Mengenermittlung ist im digitalen Gebäudemodell systemimmanent bereits vorhanden und kann entweder direkt in der Modellierungssoftware oder auch nach Export – z. B. über IFC – in der Zielsoftware genutzt werden. Natürlich wäre es problematisch, die möglicherweise relativ vielen Bewertungsparameter aller verwendeten Materialien und Produkte in das Modell zu übertragen. Dies wäre weder administrierbar noch dauerhaft aktuell zu halten, in der Modellierungssoftware kaum zu bewältigen und würde die Modelle inakzeptabel groß und speicheraufwendig werden lassen.

Anzahl der Parameter = 1

Glücklicherweise ist eine vollständige Abbildung der Bewertungen im digitalen Gebäudemodell weder gewünscht noch notwendig. Sämtliche Bewertungsinformationen liegen in den digitalen Produktpässen in europaweit einheitlicher Form, maschinenlesbar und dauerhaft kostenfrei zugänglich vor. Deshalb können die Informationen jederzeit in der eigenen Software genutzt werden, ohne dass eine Replikation der Daten erforderlich ist. Die Menge der nötigen Parameter, um die Produkte im Gebäudemodell mit den Bewertungen im DPP zu verbinden, beschränkt sich somit auf einen einzigen: die eindeutige Identifikation des DPP. Alles Weitere bekommt die Software direkt vom jeweiligen DPP! ■



← DER AUTOR

Baumeister Otto Handle standardisiert mit seinem Unternehmen inndata seit über 25 Jahren gemeinsam mit den Branchenverbänden VBÖ, F. B. I. und ZIB den digitalen Datenaustausch in der Baustoffwirtschaft. Er ist für die Bundesinnung Baugewerbe in verschiedenen Normengremien aktiv und leitet seit Anfang 2024 als Convenor die europäische Arbeitsgruppe CEN/CLC/JTC24 WG4 »Digital Product Passport – Interoperability«. Der Vortrag fand im Rahmen der Forschungstätigkeit des FFG-Leitprojektes »KRAISBAU« statt, welches sich mit der KI-gestützten Verwirklichung nachhaltiger und kreislauffähiger Bauweisen in Neubau und Sanierung auf Basis strukturierter Daten wie BIM und DPP beschäftigt. Unter <https://www.kraisbau.at/rechtsrahmen> finden Sie eine übersichtliche Darstellung der baurelevanten Rechtstexte des europäischen »Green Deal«.

BAU!MASSIV!



DU HAST ES IN DER HAND.

WIR SIND ECHE 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!**

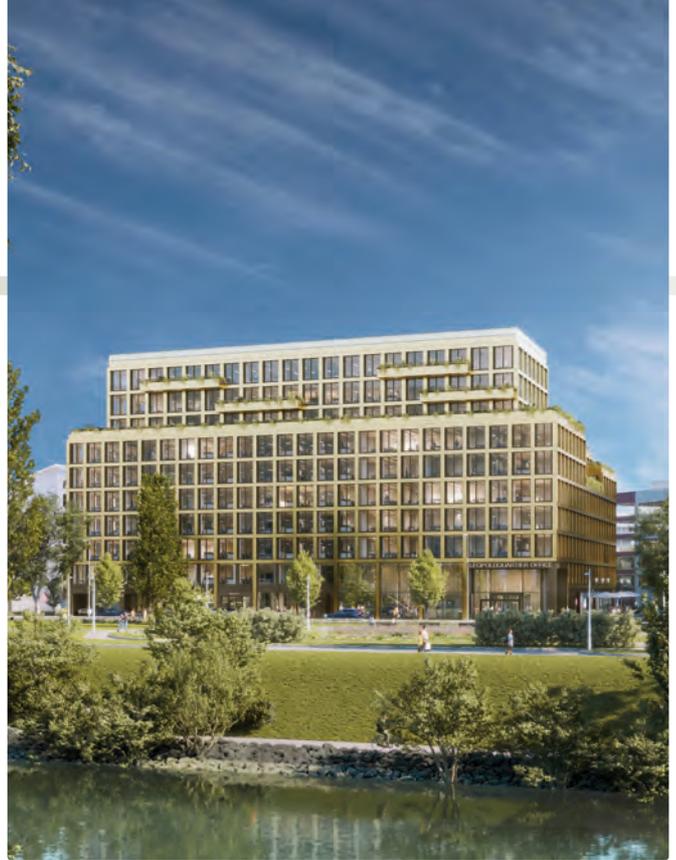
Treiber für nachhaltige Bauprojekte

Bei manchen Investoren und Versicherern stößt der Baustoff Holz noch immer auf Vorbehalte. Der auf Holzbau spezialisierte Immobilienentwickler UBM und Industrieversicherungsmakler Aon wollen nachhaltigen Bauvorhaben mit der auf einer übergeordneten Risikobetrachtung und einheitlichen Schadensregulierung basierenden integrierten Projektversicherung ordentlich Rückenwind verschaffen.

Ob Büroturm, Wohnquartier oder Kultureinrichtung: Große Bauprojekte sind vielfach Leuchttürme urbaner Architektur. An ihrem Entstehen sind viele Akteure und Gewerke beteiligt. Falls während oder nach der Bauphase Fehler oder Schäden sichtbar werden, ist es daher oft schwierig – und meist langwierig –, den exakten Verursacher festzustellen: »Auch wenn jeder einzelne Beteiligte gegen Schadensfälle versichert ist, hat doch keiner von ihnen ein Interesse daran, die eigene Jahrespolizze zu belasten«, weiß Klaus Raming, Deputy Chief Broking Officer und Mitglied der Geschäftsleitung Aon Austria. Seine Erfahrung: Im Schadensfall gibt es in den seltensten Fällen nur einen potenziellen Verursacher – das wissen auch die Projektbeteiligten – daher ist es nachvollziehbar, dass sie die Gesamtverantwortung für einen Schadensfall vorerst ablehnen. »Ein Schadensfall belastet natürlich die Bonität ihrer Jahresverträge und kann für steigende Versicherungsprämien sorgen. Ebenso sorgen sich einige Auftragnehmer um ihre Reputation.« Was dann folgt, ist wiederum keinesfalls im Interesse von Bauherrn und Investoren: Die Suche nach dem »Schuldigen« zieht sich hin, die Fertigstellung des Projekts verzögert sich, zusätzliche Kosten entstehen. Auch Günter Schnötzingler musste solche Erfahrungen schon machen: Er ist Head of Insurance bei dem auf nachhaltiges Bauen spezialisierten Immobilienentwickler UBM. »In einzelnen Schadensfällen führten Fehler an den Schnittstellen zwischen den verschiedenen Versicherungen dazu, dass die Zuordnung der Schadenverursacher problematisch war. Dies hat uns deutlich gemacht, dass eine umfassende Lösung erforderlich ist.«

Einzelversicherungen reichen oft nicht aus

Experten wie Klaus Raming von Aon konzipieren solche Lösungen maßgeschneidert – und sicherten mit einer integrierten Projektversicherung bereits die reibungslose Abwicklung nam-



↑ Das Leopoldquartier im zweiten Wiener Gemeindebezirk ist eines von mehreren Projekten in Holz-Hybrid-Bauweise, das mit einer integrierten Projektversicherung abgewickelt wurde.

hafter Bauprojekte im Bereich der Pharma-, Halbleiter- und Stahlbauindustrie ab sowie große und komplexe Holzhybrid-Bauvorhaben der UBM, wie etwa das Leopoldquartier in Wien. Die in-

Warum integrierte Projektversicherungen

1

STRUKTURELLE VORTEILE

- ▶ Auftraggeber steuert das Risikomanagement
- ▶ Übergreifendes und einheitliches Deckungskonzept für alle am Bauprojekt beteiligten Unternehmen: Bauherr, Planer, GU/ARGE sowie alle Subunternehmer
- ▶ Angemessene Versicherungssummen eigens und ausschließlich für das Projekt verfügbar
- ▶ Durchgeschriebene Versicherungsbedingungen – Vermeidung von Schnittstellen und Deckungslücken
- ▶ Größtmögliche Rechtssicherheit
- ▶ Regressverzicht des Projektversicherers
- ▶ Keine Schadenfallkündigung durch Projektversicherer
- ▶ Vorrangigkeit der Bauleistungsversicherung

2

WAS GEGEN EINZELVERSICHERUNGEN DER AUFTRAGNEHMER SPRICHT

- ▶ Es gibt Risiken, die nur den Auftraggeber angehen: Ertragsausfall, Bauherrenhaftung, höhere Gewalt etc.
- ▶ Keine Mitversicherung des Verzugschadens über Auftragnehmer möglich
- ▶ Gefährdeter Versicherungsschutz bei Insolvenz von Auftragnehmern
- ▶ Insbesondere für Planer sind angemessene Versicherungssummen nicht abbildbar
- ▶ Komplizierte und langwierige Schadenbearbeitung durch zahlreiche Schnittstellen
- ▶ Projektverzögerungen bei Großschäden

Quelle: AON

Fotos: squarebytes, Aon

tegrierte Projektversicherung basiert auf einer übergeordneten Risikobetrachtung und einer einheitlichen Schadensregulierung. Sie beinhaltet beispielsweise eine Planungshaftpflicht-, eine Betriebs- und Bauherrenhaftpflicht- sowie eine Umweltschadenversicherung. Für Bauträger wie UBM mit mehreren Asset-Klassen in verschiedenen europäischen Ländern können auch andere Haftungsfragen, Cyberbedrohungen und politische Unsicherheiten in dem Land, in dem gebaut wird, integriert werden. Das Entscheidende: Alle Projektbeteiligten sind automatisch mitversichert – und brauchen im Schadensfall daher ihre eigene Haftpflicht- bzw. Bauwesenversicherung nicht in Anspruch zu nehmen. Das sorgt für hohe Transparenz und fördert die Kooperationsbereitschaft aller Beteiligten, wie Raming aus eigener Erfahrung berichten kann: »Wenn es nicht mehr um die Abwehr womöglich unberechtigter Ansprüche von Dritten geht, sondern der Schaden an sich im Zentrum der Betrachtung steht, wirken die Akteure viel kooperativer an der Lösung mit – und langwierige Streitigkeiten werden vermieden.« Am Ende steht eine Regulierung, wie Bauherren sie sich wünschen: Schnell, reibungslos, ohne Verzögerungen.

Nachhaltiges Bauen braucht Fürsprecher

Damit dies möglich wird, müssen Expert*innen viele Gespräche mit Versicherern führen. »Es braucht im Regelfall einen führenden Versicherer und weitere Beteiligte, die sich das jeweilige Projektrisiko teilen.« Und hier war über viele Jahre hinweg enorme Überzeugungsarbeit gefragt. Denn nachhaltige Projekte mit dem Baustoff Holz stießen bei den Versicherern auf viele Vorbehalte: »Die Kalkulation von Risiken fußt in der Regel auf Vergleichsdaten aus der Vergangenheit. Für moderne Baukonzepte wie den Holz-Hybrid-Bau liegen aber noch kaum statistische Daten vor«, erklärt Raming.

Dazu kommen unbegründete Bedenken, etwa hinsichtlich Brandrisiken und Witterungsbeständigkeit. »Wir mussten am Anfang viel Aufklärungsarbeit leis-



↑ Klaus Raming, Aon: »Die kombinierte Versicherungslösung sorgt für Transparenz und Vertrauen bei allen Beteiligten.«

ten, anschaulich erklären, was hier genau versichert werden soll, aufzeigen, dass das technische Risiko beherrschbar ist.« Diese Kernarbeit hat dem nachhaltigen Bauen inzwischen viele Türen geöffnet.

Das Team im Geschäftsbereich Engineering und Construction bei Aon ist in den letzten Jahren entsprechend auf über 60 Fachleute angewachsen: Ingenieur*innen, Jurist*innen und Versicherungsexpert*innen sorgen gemein-



Bei der integrierten Projektversicherung sind alle Projektbeteiligten automatisch mitversichert.

sam dafür, dass alle Perspektiven auf ein nachhaltiges Bauprojekt erfasst, verstanden und in ausführlichen Briefings für die Versicherer transparent dargelegt werden können. Das schafft Vertrauen auf allen Seiten.

Kosten teilen, Nutzen maximieren

Wer aber zahlt am Ende für dieses bauherrenfreundliche und effiziente Risikomanagement? »Die Prämienverteilung wird zwischen den Beteiligten projektbezogen aufgeschlüsselt und transparent gemacht«, erläutert Raming weiter. Gleichzeitig haben die einzelnen Akteure die Möglichkeit, das Projektrisiko aus



↑ Günter Schnötzing, UBM: »Die integrierte Projektversicherung ist besonders für große Bauvorhaben ein echter Gewinn.«

ihren eigenen Jahresverträgen herauszunehmen und dadurch Versicherungsprämien zu sparen – diese Ersparnis können sie mit ihrem Kostenanteil verrechnen. Dass es sich rechnet, steht beispielsweise für UBM fest: »Diese Lösung ist besonders für große Bauvorhaben ein echter Gewinn. Auch wenn messbare Ergebnisse meist erst nach Projektabschluss vorliegen, sehen wir bereits jetzt eine verbesserte Kommunikation, klarere Ver-

antwortlichkeiten und eine höhere Akzeptanz der Versicherungsprämienverteilung«, bilanziert Schnötzing. Sein Haus arbeitet bereits seit vielen Jahren mit dem Geschäftsbereich Construction von Aon zusammen. »Aon hat uns dabei geholfen, Vorbehalte abzubauen und den Fokus auf die Nachhaltigkeit der Gebäude zu lenken.« Projektentwicklern wie UBM erleichtert die neue Herangehensweise, mehr Projekte in umweltfreundlicher Holz-Hybrid-Bauweise umzusetzen. Das Unternehmen plant bereits, die integrierte Projektversicherung mit Aon über Österreich und Deutschland in anderen Ländern Europas einzusetzen. ■



Zuverlässigkeit von Zusagen im Last Planner System

Das Last Planner System ist eines der am häufigsten genutzten Lean-Werkzeuge. Mit einer vorausschauenden Planung unter Einbeziehung aller beteiligten Gewerke und der kollaborativen Festlegung der zu erreichenden Projekt-Meilensteine soll die Produktivität erhöht und Verschwendung reduziert werden. Wie oft die Meilensteine erreicht werden und woran Zusagen scheitern, wurde im Rahmen einer Masterarbeit am Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft TU Graz anhand einer konkreten Fallstudie untersucht.

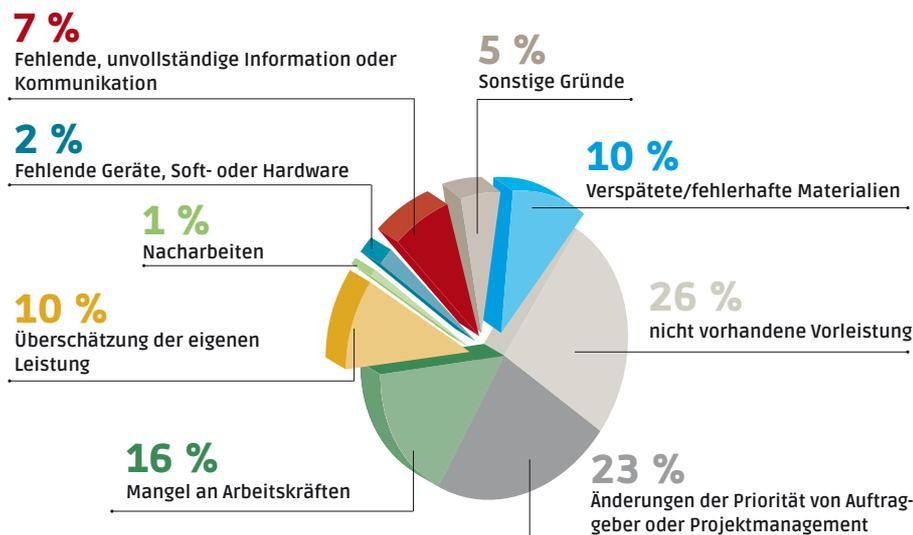
TEXT | Semir Djedovic, Gottfried Mauerhofer

Lean Construction gewinnt im österreichischen Baugewerbe immer mehr an Bedeutung. Herausforderungen wie der immer größer werdende Fachkräftemangel, Lieferverzögerungen aufgrund von Rohstoffknappheit oder Preissteigerungen durch

äußere Umstände wie die Corona-Krise haben in den letzten Jahren dafür gesorgt, dass die Produktivität am Bau stagniert und die Baukonjunktur deutlich abgekühlt ist. Diese Faktoren haben zur Folge, dass bei vielen Baufirmen eine Neupositionierung am Markt erfolgt. Insbesondere

im Revitalisierungs- und Sanierungsbereich ist branchenintern zu beobachten, dass der Konkurrenzkampf immer größer wird. Damit ein Unternehmen aber wettbewerbsfähig bleibt und sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen kann, ist ein Umdenken der bisherigen Prozesse erforderlich. Durch die Anwendung von Lean Construction soll die Produktivität im Bau erhöht werden bei gleichzeitiger Reduktion von Verschwendung. Insbesondere die Methode des Last Planner Systems wird bei diversen Bauvorhaben immer häufiger genutzt.

Hauptgründe für die Nichteinhaltung von Zusagen im Last Planner System



Quelle: Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft TU Graz

Die häufigsten Gründe für nicht eingehaltene Zusagen sind fehlende Vorleistungen und Änderungen der Prioritäten von Auftraggeber oder Projektmanagement.

Vorteile durch das Last Planner System

Gerade im Sanierungsbereich, wo aufgrund von vielen Unsicherheitsfaktoren bei der Ausführung ein effizientes Terminmanagement, konstruktive Kommunikation und kollaborative Zusammenarbeit notwendig sind, bietet das Last Planner System diverse Vorteile wie z. B. eine Produktivitätssteigerung durch Stabilisierung des Produktionsprozesses, ein gemeinsames Verständnis der Wertschöpfungspartner, die Einbindung aller Gewerke durch kollaborative und transparente Planung, eine Intensivierung und Verbesserung der Kommunikation oder

Foto: iStock



erhöhte Transparenz, die zur rascheren Erkennung von Abhängigkeiten und Problemen führt. Damit das Last Planner System seine Vorteile in der Abwicklung eines Generalsanierungsobjektes ausspielen kann, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden. Dazu zählen unter anderem das Verständnis für die Lean-Thinking-Prinzipien, eine offene Kommunikation sowie kollaborative Zusammenarbeit zwischen den Projektbeteiligten und das gemeinsame Verständnis für die Ziele bei der Abwicklung eines Projektes.

Die Ergebnisse der Fallstudie

Im Zuge einer Fallstudie wurde die Anwendung des Last Planner Systems bei der Generalsanierung eines Schulgebäudes in Wien untersucht, um die Zuverlässigkeit von Zusagen sowie die Gründe für die Nichteinhaltung von Zusagen

festzustellen. Die Sanierungsarbeiten am Gebäude umfassten die komplette Entkernung der Innenhülle, statische Maßnahmen bei den tragenden Bauteilen, eine vollständige Umgestaltung der Raumaufteilung durch die Neuherstellung von Wänden und Decken sowie die Sanierung und Instandsetzung von denkmalgeschützten Elementen wie der Fassade, dem Bodenbelag und dem Geländer im Stiegenhaus. Die technische Gebäudeausrüstung wurde unter Berücksichtigung des gültigen Standes der Technik ganzheitlich erneuert.

Im Zuge der wöchentlichen Produktionsevaluation und Produktionsplanung wurde zur Beurteilung der Zuverlässigkeit der Zusagen im Last Planner System der Anteil der eingehaltenen Zusagen als Key Performance Indicator eingesetzt. Der Wert für den Anteil der eingehaltenen Zusagen wurde ermittelt, indem die

Anzahl der erledigten Zusagen durch die Anzahl der geplanten Zusagen dividiert wurde. Des Weiteren wurden die Gründe für die Nichteinhaltung von Zusagen im Last Planner System ermittelt, wobei diese in unterschiedliche Kategorien unterteilt wurden. Die Auswertung hat ergeben, dass 93 Prozent der Zusagen auch eingehalten wurden. Die Hauptgründe für die Nichteinhaltung von Zusagen waren nicht vorhandene Vorleistungen (26 %) sowie Änderungen der Priorität von Auftraggeber oder Projektmanagement (23 %). ■

TIPP

Masterarbeit »Zuverlässigkeit von Zusagen im Last Planner System bei einem Generalsanierungsprojekt«, Semir Djedovic, Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft TU Graz

FCP Sanierungskonzept+ Ihre förderbare Sanierung



50 % der Planungskosten sind förderfähig – ein entscheidender Vorteil für Eigentümer:innen, Verwaltungen oder Bauträger.

Schritt für Schritt zur klimafitten Immobilie

Ob Altbau, Zinshaus oder Einfamilienhaus: Das Sanierungskonzept+ begleitet alle Beteiligten vom ersten Gespräch bis zur umsetzungsreifen Planung. Dabei steht nicht nur die Optimierung im Fokus, sondern auch Wirtschaftlichkeit, gesetzliche Konformität, Förderfähigkeit und die Wertsteigerung Ihrer Immobilie. Die Ergebnisse: messbare CO₂-Reduktion, spürbare Kostenersparnis und ein deutlich gesteigerter Wohnkomfort – individuell abgestimmt auf jedes Projekt.

Das Plus+ für Ihre Immobilie.

Auf Wunsch erweitern wir Ihr Sanierungskonzept von der traditionellen Optimierung der Gebäudehülle und Haustechnik auf eine vollumfängliche Betrachtung von Klimaschutzbelangen wie z.B. Mobilität, Begrünung, Freiraumgestaltung, Regenwassermanagement, Kreislaufwirtschaft, etc.

Die Sanierung von Bestandsgebäuden ist ein zentraler Hebel im Kampf gegen die Klimakrise. Mit dem förderbaren Sanierungskonzept+ unterstützt FCP Eigentümer:innen, Hausverwaltungen und die öffentliche Hand auf dem Weg zur zukunftsfitten Immobilie – individuell, nachhaltig und praxisnah.

Individuell, effizient, wirtschaftlich

Das Sanierungskonzept+ wurde speziell entwickelt, um Energieeffizienz zu steigern und Immobilien langfristig zukunftssicher aufzustellen. Statt pauschaler Maßnahmen setzen wir auf präzise Bestandsanalysen und einen Maßnahmenkatalog, der die Besonderheiten jedes einzelnen Objekts berücksichtigt. Bis zu

www.fcp.at/sanierungskonzept



Digitale Sichtbarkeit als Überlebensstrategie

In einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld ist Sichtbarkeit von großer Bedeutung. Social Media kann dafür ein wichtiges Werkzeug sein. Wer LinkedIn, TikTok & Co. beherrscht, sichert seine Marktposition, gewinnt Vertrauen und nicht zuletzt Mitarbeiter*innen. Ein Praxisleitfaden

TEXT | Alexander Reiter

Die Baubranche steht 2025 unter Druck: Der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte verschärft sich, Auftraggeber erwarten digitale Professionalität und neue Technologien verändern rasant die Art, wie gebaut, kommuniziert und verkauft wird. Viele Betriebe in der Baubranche spüren die Folgen bereits jetzt – ob durch unbesetzte Stellen, stagnierende Anfragen oder wachsende Unsicherheit in der Außendarstellung. In diesem Umfeld wird Social Media zu einem strategischen Werkzeug. Wer sichtbar bleibt, gewinnt Reichweite, Vertrauen und Mitarbeiter*innen. Wer es ignoriert, verliert Schritt für Schritt seine Position im Markt. Und dennoch: Viele Betriebe schöpfen das Potenzial nicht aus. Woran liegt das – und wie kann es besser gelingen?

Altbekannte Probleme

Ein Blick hinter die Kulissen vieler Betriebe zeigt ein klares Muster: Die grundsätzliche Bereitschaft, Social Media zu nutzen, ist da. Doch es fehlt an Struktur,

Die fünf Content-Säulen: Struktur statt Zufall

Die Social-Media-Strategie basiert auf drei Kernzielen, die sich gegenseitig verstärken

- 1 Unterhaltung** – Humor, Baustellenalltag, Trends
- 2 Inspiration** – Vorher-Nachher-Projekte, Karrieregeschichten
- 3 Information** – Fachwissen, Technik, Digitalisierung
- 4 Vertrauen** – Interviews, Werte, Mitarbeiter*ineinblicke
- 5 Aktivierung** – Bewerbungsaufrufe, Quiz, Gewinnspiele

Diese Struktur ermöglicht es Betrieben in der Baubranche, nicht nur sichtbar, sondern auch relevant zu werden.

Strategie und Zuständigkeit. Die Folge sind Profile, die zwar existieren – aber keinerlei Wirkung erzielen.

Typische Probleme sind eine austauschbare Werbung, die weder inhalt-

lich noch visuell unterscheidbar ist, investierte Budgets, die keine Bewerbungen oder qualifizierten Anfragen bringen oder Content-Chaos, bei dem Fotos und Videos zwar vorhanden, aber nie veröffentlicht werden. Dazu kommen oft eine einseitige Kommunikation, bei der ohne strategisches Ziel »einfach gepostet« wird, Wiederholungsschleifen, in denen sich immer dieselben Spatenstich-Bilder wiederholen und eine fehlende Verantwortung, wodurch Social Media zur Nebenaufgabe ohne Relevanz wird.

Das Hauptproblem dabei: Es fehlt ein ganzheitlicher Plan. Wer nur sporadisch Inhalte postet oder wahllos Werbung schaltet, wird weder Reichweite noch Bewerber gewinnen – geschweige denn nachhaltig Vertrauen aufbauen.

Zielgruppenpräzision

Ein Bauleiter tickt anders als ein Lehrling. Wer alle gleich behandelt, erreicht niemanden. Deshalb unterscheidet die Strategie klar zwischen Zielgruppen – in Sprache, Inhalt und Format (siehe Tabelle). Diese Differenzierung führt dazu, dass

Zielgruppe	Alter	Plattform	Bevorzugter Content
Lehrlinge	14–20	TikTok, Instagram	Reels mit Humor, Teamaktionen, Behind-the-Scenes
Fachkräfte	20–40	Facebook, LinkedIn	Baustellenalltag, Interviews, Kollegenzusammenhalt
Private Bauherren	30–45	Instagram, Facebook	Vorher-nachher-Reels, Referenzen, Ästhetik
Industriekunden (B2B)	35–60	LinkedIn	Technik, Ablaufprozesse, Projektorganisation

Foto: iStock

Drei strategische Ziele, die den Unterschied machen

Die Social-Media-Strategie basiert auf drei Kernzielen, die sich gegenseitig verstärken

1 Aufbau einer starken Arbeitgebermarke

EINBLICKE Betriebe der Baubranche haben oft großartige Teams, moderne Maschinenparks und spannende Projekte – doch all das bleibt intern. Durch professionelle Einblicke in den Arbeitsalltag, die Unternehmenskultur und reale Mitarbeitende entsteht ein digitales Bild, das Vertrauen und Identifikation erzeugt.

2 Gezielte Gewinnung von Fachkräften

INHALTE Jede Zielgruppe hat andere Bedürfnisse und nutzt andere Plattformen. Die Strategie berücksichtigt dies und schafft plattformgerechte Inhalte – von Lehrlings-Reels auf TikTok bis zu Baustellen-Interviews auf LinkedIn.

3 Schaffung eines skalierbaren Vertriebskanals

VERBREITUNG Organischer Content in Kombination mit zielgerichteten Werbeanzeigen (Social Ads) bereitet mittelfristig die Basis für digitale Leadgenerierung – mit Landingpages, Funnels, Analyse und klarer Performance-Messung.

sich jede Zielgruppe direkt angesprochen fühlt – und entsprechend reagiert.

Organisch + Paid = Wirkung

Der Mix aus regelmäßigem organischen Content und gezielter bezahlter Reichweite ist entscheidend. Werbeanzeigen entfalten nur dann ihre Wirkung, wenn das dahinterliegende Profil glaubwürdig, aktiv und relevant erscheint.

Empfohlene Frequenz:

- ▶ 2–3 Posts pro Woche (davon mindestens 1× Reel)
- ▶ Tägliche Stories mit Einblicken, Umfragen oder Q&As
- ▶ Story-Highlights zu Karriere, Team, Bewerbung

Fazit: Social Media ist Pflicht – und Chance zugleich

Die Baubranche verändert sich. Wer heute digital sichtbar ist, zieht morgen die

Erfolg wird messbar – mit klaren Kennzahlen

Auch in der Baubranche gilt: Was man misst, kann man verbessern. Deshalb basiert die Strategie auf eindeutigen KPIs

Ziel	Messgröße
Reichweite	Reel-Views, Follower-Wachstum
Bewerberaktivität	Bewerbungen per DM, Klicks auf Landingpages
Community-Aufbau	Kommentare, Shares, Saves
Kundenvertrauen	Interaktionen, Kontaktanfragen

besten Talente und Projekte an. Wer sich jetzt professionell aufstellt, profitiert von einem strategischen Vorsprung – nicht nur online, sondern auch auf der Baustelle. Denn digitale Sichtbarkeit ist keine Spielerei mehr. Sie ist das Fundament für nachhaltigen Erfolg in einer Branche, die im Umbruch steckt.

Die gute Nachricht: Mit der richtigen Strategie ist der Einstieg einfach, der Aufwand kalkulierbar – und der Nutzen enorm.



ÜBER DEN AUTOR

Alexander Reiter ist Gründer und Geschäftsführer von »Bau-marketing«, der führenden Marketingagentur für die Baubranche im DACH-Raum. Gemeinsam mit seinem Team entwickelt er praxisnahe Strategien, um Betriebe digital sichtbar, erfolgreich und zukunftssicher aufzustellen.



IN KOOPERATION MIT



www.baumarketing.at

+43 662 28 28 28

Wir sind der "GU" im Bau-Marketing

- > Social Media Marketing & Webseiten
- > Einkaufsgenossenschaft für Arbeitskleidung
- > Kunden & Mitarbeitergewinnung



Marktplatz TIKTOK

Wie virale Videos Häuser verkaufen

Wer glaubt, Immobilien werden ausschließlich über Portale oder Exposés verkauft, denkt zu kurz. Immer öfter beginnt die Kundenreise im Hochformat – auf TikTok oder mit Instagram Reels. Was als Spielerei begann, ist heute ein relevanter Touchpoint für Bauträger, Makler und Käufer.

TEXT | Victor Samuel Vécsei

Mit rund 3,3 Millionen aktiven Instagram-Nutzern monatlich und etwa 2,4 Millionen TikTok-Nutzern in Österreich im Jahr 2025 bieten soziale Medien enorme Reichweite und damit ein großes Potenzial für Unternehmen. Auch Immobilienunternehmen haben dies erkannt und setzen Social Media zunehmend gezielt ein – nicht nur zur Markenbindung, sondern auch, um ihre Objekte wirkungsvoll zu vermarkten. Besonders während der Pandemie, als physische Besichtigungen oft nicht möglich waren, haben viele Unternehmen ihre digitale Präsenz gestärkt und einen relevanten Social-Media-Footprint aufgebaut. Heute ist es längst keine Frage mehr, ob man Social Media nutzt – sondern nur noch, wie man es richtig macht.

Vom Exposé zum Feed

Wer früher nach einer Wohnung gesucht hat, blätterte durch Zeitungsbeiträge oder klickte sich durch nüchterne PDF-Exposés. Heute beginnt die Immobiliensuche oft ganz anders – spontan, intuitiv und scrollend, direkt im Social-Media-Feed. Ob Wohnideen, Stadtviertel oder konkrete Objekte: TikTok -Videos und Instagram Reels funktionieren

Foto: iStock



 TikTok ersetzt keine Makler, es erweitert ihren Werkzeugkasten.

längst als visuelle Suchmaschine. Die erste »Besichtigung« passiert oft innerhalb von Sekunden – durch einen Daumenwisch.

Das Besondere: Der Algorithmus spielt Nutzern nicht nur Inhalte aus, die sie aktiv gesucht haben, sondern solche, die er für sie als relevant einschätzt. Er analysiert kontinuierlich Verhalten, Interaktionen, Verweildauer, Likes und Standortdaten – und stellt daraus ein hochpersonalisiertes Feed-Erlebnis zusammen. Wer sich beispielsweise regelmäßig Videos zu Altbauwohnungen, Wohngebieten oder möblierten Mietwohnungen ansieht, bekommt automatisch ähnliche Inhalte angezeigt – oft noch, bevor überhaupt eine konkrete Suchabsicht besteht. Für die Immobilienbranche bedeutet das: Sichtbarkeit entsteht nicht mehr durch klassische Suche, sondern durch algorithmische Relevanz. Der Feed wird zum neuen Schaufenster – und der Algorithmus zum digi-

talen Vermittler. Erste Eindrücke, Bewertungen und sogar direkte Anfragen entstehen nicht mehr am Schreibtisch, sondern am Smartphone – ausgelöst durch kurze Videos. Das verändert die Spielregeln der Immobilienvermarktung grundlegend.

So funktioniert Immobilienvermarktung heute

Erfolgreiche Immobilienvermarktung auf Social Media lebt von relevanten Inhalten, Persönlichkeit und Kreativität. Besonders beliebt sind dabei folgende Formate, die unbedingt genutzt werden sollten:

- ▶ Objekt-Rundgänge mit klarer Ansprache statt stummer Hochglanzvideos.
- ▶ Serienformate wie Hausbesuche, die echten Mehrwert bieten.
- ▶ Kurzvideos, die geschickt Tipps und Storytelling miteinander verbinden.
- ▶ Wiedererkennbare Gesichter – etwa Makler als Hosts, die Vertrauen aufbauen.
- ▶ Reels oder TikToks, die fundiertes Know-how zu Themen wie Finanzierung, Ausstattung oder Energieeffizienz vermitteln.
- ▶ Kooperationen mit Immobilien-Influencern, die kreative Konzepte und neue Reichweiten erschließen.

Klingt simpel – doch zwischen einem viralen Clip und einer echten Anfrage liegt oft eine strategische Lücke. Diese zu schließen, erfordert nicht nur Reichweite, sondern Erfahrung und Fingerspitzengefühl. Bei marswalk kombinieren wir in Kundenprojekten gezielte Social-Media-Kampagnen mit datenbasiertem Targeting und passgenauer Video-Produktion. In vielen Fällen arbeiten wir auch mit Content Creators zusammen, um Reichweite und Relevanz zusätzlich zu steigern. Wie effektiv dieser Ansatz sein kann, zeigt ein Beispiel aus einem früheren Projekt: Über eine Kombination aus Ads, Videos und organischem Push konnten wir über 1 Million Views (Ansichten) auf TikTok und Instagram generieren – und innerhalb weniger Wochen zahlreiche konkrete Mietanfragen verzeichnen. Ein weiteres Paradebeispiel für kreativen Immobilien-Content ist der Creator Mr. Unreal-estate, der in seinen sogenannten »Run Reels« durch Luxusimmobilien läuft und sie auf humorvolle und direkte Weise präsentiert – inklusive Infos zu Ausstattung, Lage und Preis. Formate wie diese schaffen Nähe und Aufmerksamkeit und vermitteln ein Lebensgefühl, das über klassische Exposés kaum erreichbar ist. ▶

Ihr Bauwerksbuch kommt persönlich!

Bis 31.12.2027 ist ein Bauwerksbuch für Gebäude, die vor 1919 errichtet wurden, verpflichtend.

- Wir digitalisieren Ihre Bauakte
- Wir evaluieren Ihr Gebäude
- Wir erstellen Ihr Bauwerksbuch

Lassen Sie nur Profis an Ihre Objekte ran!

sales@ishap.at, +43 1 2364132-0
bauwerksbuch.at





Dos & Don'ts im Überblick



- ✓ **Persönlichkeit zeigen:** Inhalte mit echten Menschen schaffen Nähe und fördern Vertrauen.
- ✓ **Serienformate nutzen:** Wiederkehrende Konzepte stärken die Markenbindung und erhöhen die Reichweite.
- ✓ **Echte Einblicke geben:** Authentische und ungefilterte Einblicke wirken glaubwürdiger als überproduzierte Imagefilme.
- ✓ **Relevante Themen aufgreifen:** Content zu Finanzierung, Energieeffizienz oder Markttrends bringt Sichtbarkeit und echten Mehrwert.
- ✓ **Interaktion mit der Community fördern:** Wer auf Kommentare und Fragen reagiert, schafft Nähe und echten Dialog.



- ✗ **Planlos posten:** Ohne Strategie verpuffen selbst gut produzierte Inhalte.
- ✗ **Klassische Werbesprache verwenden:** Formulierungen im Stil von Exposés wirken distanziert und unnatürlich.
- ✗ **Überinszenierung:** Zu perfekte Inhalte wirken unnahbar.
- ✗ **Stock-Videomaterial verwenden:** Austauschbare Videos ohne Bezug zur Marke überzeugen weder Algorithmus noch Zielgruppe.
- ✗ **Videos ohne Untertitel veröffentlichen:** Ohne Text verlieren Inhalte an Wirkung – gerade bei stummer Nutzung im Feed.

Neue Zielgruppen, neue Erwartungen

Social Media verändert nicht nur die Kommunikationskanäle von Immobilienunternehmen, sondern auch das Verhalten potenzieller Käufer. Kaufentscheidungen entstehen heute früher und oft intuitiv, ausgelöst durch inspirierenden Content in der richtigen Stimmung. Vertrauen entsteht nicht mehr nur durch Fakten, sondern vor allem durch Nähe, Tonalität und wiedererkennbare Persönlichkeiten. Besonders jüngere Zielgruppen erwarten eine digitale Begleitung auf Augenhöhe – nicht nur bei der Besichtigung, sondern bereits weit davor – durch echten Austausch, persönliche Einblicke und relevante Informationen.

Hinzu kommt: Wirtschaftliche Unsicherheiten, etwa durch schwankende Zinsen, führen dazu, dass Menschen früher und intensiver nach Orientierung suchen. Wer hilfreichen Content zu Themen wie Finanzierung, Marktchancen oder Förderprogrammen anbietet, positioniert sich nicht nur als Anbieter, sondern als verlässlicher Ratgeber in einer komplexen Zeit.

Was bedeutet das konkret für die Branche? Erfolgreiche Immobilienkommunikation muss heute mehr leisten. Statt anonymen Grundrisse braucht es Gesichter und Geschichten. Statt einzelner Clips funktionieren durchdachte Serien, die Wiedererkennung schaffen. Nähe, Per-



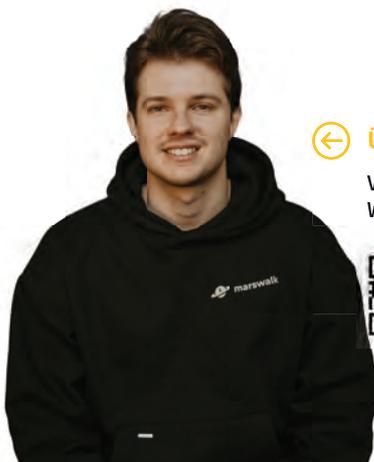
Immobilien lassen sich nicht nur bauen und zeigen – sie lassen sich erzählen. Und genau das kann TikTok.

sönlichkeit und Authentizität schlagen reine Information und sind entscheidend, um Vertrauen aufzubauen. Vor allem junge Zielgruppen wollen nicht belehrt, sondern inspiriert, mitgenommen und einbezogen werden.

Gleichzeitig gibt es klare Stolperfallen, die es zu vermeiden gilt: Ein TikTok-Kanal ohne Strategie verpufft. Werbesprache im Stil klassischer Exposés wirkt auf Social Media fehl am Platz. Und zu viel Perfektion kann sogar schaden – denn was zählt, ist Echtheit. Nutzer erwarten keine Imagefilme, sondern glaubwürdige Einblicke. Kurz: Wer seine TV-Spots einfach auf Instagram oder TikTok hochlädt, hat das Potenzial der Plattformen nicht verstanden.

Fazit

TikTok ersetzt keine Makler, es erweitert ihren Werkzeugkasten. Wer heute sichtbar sein will, muss dort präsent sein, wo Zielgruppen ihre Entscheidungen vorbereiten: im Feed. Immobilien lassen sich nicht nur bauen und zeigen – sie lassen sich erzählen. Und genau das ermöglicht Short-Form-Video: Nähe, Relevanz und Reichweite. Erfolgreiches Marketing auf diesen Plattformen bedeutet, Inhalte zu schaffen, die sowohl die Funktionsweise der Kanäle berücksichtigen als auch Kreativität und echte Einblicke bieten. Wer es versteht, authentisch und zielgruppen-gerecht zu kommunizieren und den Mut hat, Persönlichkeit, Haltung und Nähe zu zeigen, wird nicht nur wahrgenommen, sondern als vertrauenswürdiger Partner in Erwägung gezogen. So funktioniert Immobilienvermarktung heute. ■



← ÜBER DEN AUTOR

Victor Samuel Vécsei ist CEO der Social-Media-Werbeagentur marswalk media.



INFOS www.marswalk.media

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



Mit den Lehren aus 2008 durch die aktuelle Krise

Der Bau & Immobilien Report trifft Michael Schmidt, CEO der 3SI Immogroup, im 3SI Head Office in der Wiener Innenstadt. Mit Blick auf die Albertina erzählt er im Interview, warum er mitten in der Krise eine Bauoffensive gestartet hat, auf welche Entscheidungen als CEO er stolz ist und was er heute anders machen würde. Außerdem verrät er, welche andere Branchen ihn reizen würden.

TEXT | Bernd Affenzeller

➤ *Der Immobilienmarkt ist in den letzten Jahren durch ein Wellenbad der Gefühle gegangen. Jetzt läuft die KIM-Verordnung aus und die Zinsen sinken. Ist die Krise überwunden?*

Michael Schmidt: Die Krise ist noch nicht ganz überwunden. Es geht aber auf jeden Fall aufwärts. In der schlimmsten Phase hatten wir 4 % Zinsen plus Aufschlag. Jetzt sind wir unter 2 %. Damit kann man leben und arbeiten. Auch die Baupreise haben sich beruhigt. Man kann wieder genauer kalkulieren. Die Baufirmen suchen wieder Aufträge und sind auch offen für kleinere Projektvolumen. Es ist noch nicht vorbei, aber es ist viel

besser als 2023 oder 2024. 2023 haben wir 90 bis 100 Wohnungen verkauft, 2024 waren es 180 und in den ersten fünf Monaten 2025 waren es schon 120 Wohnungen. Ein Wachstum mit dem ich gut leben kann.

➤ *Wir befinden uns also im Endspurt der Krise?*

Schmidt: Ja, das würde ich so sagen. Für uns als 3SI trifft das auf jeden Fall zu. Aber die letzten Jahre waren schon sehr herausfordernd. Wir – das gilt sowohl für mich persönlich als auch für mein gesamtes Team – haben so viel gearbeitet wie nie zuvor. Wir haben 2022 die Zinsen abgesichert und beschlossen, mehr zu bauen als

jemals in der Geschichte der 3SI. Davon profitieren wir jetzt, weil die Wohnungen fertig sind und Kapital zurückfließt.

➤ *Viele andere Entwickler haben die Stopp-Taste gedrückt. Was waren Ihre Überlegungen hinter dem Entschluss, mehr denn je zu bauen? Das birgt ja auch Risiken.*

Schmidt: Ich habe im Weiterbauen weniger Risiko gesehen als in der Alternative. Mir war relativ schnell klar, dass der klassische Projektverkauf so nicht mehr funktionieren wird, deshalb sind wir in den Einzelverkauf gegangen. Die Finanzierung war 2022 oder 2023 auch deutlich einfacher als jetzt. Damals hab ich alles be-



kommen, was ich wollte. Ich bekomme es jetzt auch noch, aber zu deutlich schlechteren Konditionen. Von dieser Entscheidung damals profitieren wir heute.

»Gilt das, was für 3SI gilt, auch für die Branche? Wie würden Sie die aktuell beschreiben?

Schmidt: Die Stimmung hat sich auf jeden Fall aufgehellt. Das Problem ist nur, dass drei Jahre Krise viele Bauträger so in Bedrängnis gebracht haben, dass sie nicht mehr rauskommen. Grundsätzlich gibt es aber eine Aufbruchstimmung in der Branche. Die Mieten und Preise steigen. Jetzt profitieren die Bauträger von der Verknappung, die stattgefunden hat. Vor allem dann, wenn man fertige Waren hat. Man kann auch wieder ganze Zinshäuser oder Grundstücke verkaufen, wenn auch zu anderen Preisen als früher. Beim Einzelverkauf von Wohnungen erzielen wir heute höhere Preise als 2021, vor allem innerstädtisch.

»Sie werden also beim Einzelverkauf bleiben?

Schmidt: Es war früher ja teilweise eine komische Zeit. Wenn das ganze Haus mehr bringt als der Einzelverkauf von



»Ich habe die Zinsen abgesichert, die Kredite verlängert und aufs Bauen gesetzt. Damit habe ich heute gegenüber anderen Bauträgern einen Vorteil von zwei bis drei Jahren«, erklärt Michael Schmidt, wie er die 3SI durch die Krise navigiert hat.

Wohnungen, wenn man mit weniger Arbeit mehr Geld verdienen kann, dann macht man das natürlich. Das ist jetzt anders. Wir können heute zu fantastischen Preisen kaufen. Das Delta im Zinshausbereich zwischen dem Quadratmeter-Einkaufspreis und dem Quadratmeter-Wohnungspreis ist so hoch wie nie zuvor. Es macht wieder Spaß, Bauträger zu sein und viel Arbeit in ein Projekt zu investieren.

»Sie haben erwähnt, dass die Baupreise spürbar sinken...

Schmidt: Vor allem habe ich viel mehr Auswahl. Wir sind heute auch für große Baufirmen interessant. Vor einigen Jahren war es sogar schwierig, kleinere Baufirmen zu finden, weil sie bei unglaublich vielen Projekten als Subunternehmer der großen Baufirmen tätig waren.

»Ich rechne heute vorsichtiger als früher.«

»Es gab in der Branche einige Pleiten. Nicht jede war so spektakulär wie die Signa. Was lernt man daraus?

Schmidt: Über die Signa kann ich nicht viel sagen. Das war ja ein eigenes Geschäftsmodell mit dem Fokus auf das Handelsgeschäft. Das ist mit einem normalen Bauträger kaum vergleichbar. Lernen kann man aus jeder Krise. Hätte ich die Krise 2008 nicht mitgemacht, hätte ich 2022 nicht die Zinsen abgesichert. Natürlich tut es der Branche weh, wenn so große Namen scheitern, aber man darf das nicht mit dem klassischen Bauträger im Wohnbau vergleichen.

»Welche Vision treibt Sie als CEO der 3SI Gruppe aktuell am stärksten an?

Schmidt: Ich wollte immer Bauträger sein und am Markt stark auftreten. Das ist uns in der Krise mehr als gelungen. Dar-

auf sind wir stolz und das werden wir fortführen. Wir werden das Bauträgertum, den Einzelverkauf und die volle Wertschöpfung im Wohnungseigentum massiv ausbauen. Wir planen aktuell 15 bis 20 Projekte, die zum Teil auch heuer noch auf den Markt kommen werden. Wir haben heuer schon sieben Zinshäuser gekauft, die in den Einzelverkauf gehen.

»Wenn Sie auf Ihr bisheriges Wirken als CEO der 3SI Group zurückblicken. Was war Ihre beste Entscheidung? Und was würden Sie heute anders entscheiden?

Schmidt: Aus jetziger Sicht würde ich das eine oder andere Projekt besser nicht gekauft haben. Ich freue mich über jedes neue Projekt, schaue heute aber noch viel genauer auf die Preise und auf die Details. Ich rechne heute vorsichtiger als früher. Die beste Entscheidung war sicher, dass wir in der Krise schnell reagiert haben. Ich bin seit 2001 im Geschäft und habe die Krise 2008 miterlebt. Das hat mir sehr geholfen. Ich habe die Zinsen abgesichert, die Kredite verlängert und aufs Bauen gesetzt. Damit habe ich heute gegenüber an-

deren Bauträgern einen Vorteil von zwei bis drei Jahren.

»Wären Sie nicht in der Immobilienbranche gelandet? Welche andere Branche würde Sie reizen?

Schmidt: Architektur reizt mich sehr. Grundrisse planen und zeichnen mag ich sehr. Ich habe ja auch die HTL besucht. Ich hätte mir auch vorstellen können, Rechtsanwalt zu werden. Ich habe sogar ein Semester Jus studiert, aber ich bin eigentlich kein Streiter. Aber das Fachwissen imponiert mir. Was mir immer schon großen Spaß gemacht hat und immer noch macht, ist Marketing. Das habe ich auch innerhalb der 3SI Group enorm vorangetrieben.

Sollte ich irgendwann die Immobilienbranche verlassen, dann werde ich sicher etwas mit Marketing machen. ■

Steuerliche Verschärfungen im Immobilienbereich

Gemeinsam mit Franz Rittsteuer, Steuerberater bei PwC Österreich, liefert der Bau & Immobilien Report einen Überblick über die geplanten Änderungen.

Aufgrund der angespannten Lage des österreichischen Staatshaushaltes soll es zu Verschärfungen bei der Besteuerung im Zusammenhang mit der Übertragung von Anteilen an grundstücksbesitzenden Kapital- und Personengesellschaften (Share Deals) und der Besteuerung von Immobiliengesellschaften kommen.

Im Fokus des Budgetbegleitgesetzes (BBG 2025) stehen grundlegende Änderungen im Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) sowie Änderungen im Bereich der Ertragsteuern bei Umwidmungsgewinnen. Die Änderungen sollen mit 1. Juli 2025 in Kraft treten. Derzeit unterliegen Immobilientransaktionen im Rahmen von Share Deals unter bestimmten Voraussetzungen nicht der Grunderwerbsteuer (GrESt). Beim Erwerb von Anteilen an einer grundstücksbesitzenden Kapitalgesellschaft fällt keine GrESt an, sofern keiner der Käufer 95 % (oder mehr) der Anteile erwirbt (z. B. Splitting 94:6) und die Erwerber keine Mitglieder derselben Unternehmensgruppe i. S. d. § 9 KStG

sind. Beim Erwerb von grundstücksbesitzenden Personengesellschaften wird durch Zwischenschaltung einer weiteren Personengesellschaft (sogenannter GrESt-Blocker mit mindestens 6 % Beteiligung) ebenfalls keine GrESt ausgelöst.

Ausweitung der steuerpflichtigen Tatbestände im GrEStG

Nun sind Verschärfungen bei der Besteuerung im Zusammenhang mit der Übertragung von Anteilen an grundstücksbesitzenden Kapital- und Personengesellschaften (Share Deals) und bei Immobiliengesellschaften vorgesehen. In einem



Umwidmungszuschlag im Bereich der Ertragsteuern

Die Regierungsvorlage des BBG 2025 sieht einen Umwidmungszuschlag für betriebliche und außerbetriebliche Grundstücksveräußerungen von natürlichen Personen und Körperschaften (somit auch Kapitalgesellschaften) vor. Zukünftig soll den positiven Einkünften aus Grundstücksveräußerungen ein Umwid-

mungszuschlag in Höhe von 30 % hinzugerechnet werden, wenn nach dem 31. Dezember 2024 eine Umwidmung eines Grundstücks erfolgt ist. Gerechtfertigt wird diese Maßnahme damit, dass es bei Umwidmungen zu atypischen Wertsteigerungen kommt und der Steuerpflichtige daher einen zusätzlichen

ertragsteuerlichen Beitrag von dieser Wertsteigerung leisten soll. Eine Umwidmung liegt insbesondere vor, wenn erstmals die Bebauung eines Grundstücks ermöglicht wird. Es sind nur Einkünfte aus der Veräußerung von umgewidmetem Grund und Boden erfasst. Gebäude sind von diesem Zuschlag nicht betroffen.

Zusammenfassung Änderungen GrESt

	BISHERIGE RECHTSLAGE (voraussichtlich bis 30. Juni 2025)	GEPLANTE ÄNDERUNGEN (voraussichtlich ab 1. Juli 2025)
▶ Erwerb von Anteilen an Personengesellschaften	▶ Kein Anfall von GrESt bei Zwischenschaltung eines GrESt-Blockers	▶ GrESt fällt auch bei Zwischenschaltung von GrESt-Blockern an, da auch mittelbare Erwerbe für die Berechnung der 75 %-Schwelle berücksichtigt werden.
▶ Erwerb von Anteilen an Kapitalgesellschaften	▶ Kein Anfall von GrESt, wenn Anteile an zwei Erwerber (z. B. 94:6) übertragen werden	▶ Direkte Übertragung von zumindest 75 % der Anteile löst GrESt aus; mittelbare Erwerbe sind ebenfalls für die Berechnung der 75 %-Schwelle zu berücksichtigen
▶ Immobilien-gesellschaften	▶ Bisher keine Differenzierung; Share Deals und Umgründungen werden mit 0,5 % vom (niedrigen) Grundstückswert besteuert.	▶ Bei Share Deals und Umgründungen i. Z. m. Immobilien-gesellschaften erhöhter Steuersatz von 3,5 % und Verkehrswert als Bemessungsgrundlage

Quelle: PwC

ersten Schritt wird der Anwendungsbereich für grunderwerbsteuerlich relevante Share Deals wesentlich erweitert. Das GrEStG unterscheidet zwischen dem Tatbestand des »direkten Gesellschafterwechsels« und subsidiär dem Tatbestand der »Anteilsvereinigung und -übertragung«. Für beide Steuertatbestände soll die maßgebende Beteiligungsschwelle von bisher 95 % auf 75 % herabgesetzt werden.

Beim direkten Gesellschafterwechsel wird GrESt ausgelöst, wenn innerhalb von sieben Jahren zumindest 75 % der Anteile an



Positiv ist, dass auf kritische Anmerkungen in der Begutachtung reagiert wurde und eine Konzernklausel eingeführt werden soll.

Personen- und Kapitalgesellschaften unmittelbar auf neue Gesellschafter übertragen werden. Zukünftig sind somit vom Tatbestand des Gesellschafterwechsels nicht nur Personengesellschaften, sondern auch Kapitalgesellschaften erfasst. Zusätzlich wurde der Beobachtungszeitraum von fünf auf sieben Jahre ausgedehnt.

Wesentlich weitreichender sind die Verschärfungen bei der Anteilsvereinigung und -übertragung. Nunmehr soll GrESt nicht nur durch unmittelbare, sondern auch durch mittelbare Anteilsübertragungen ausgelöst werden, wenn es zu einer Vereinigung von mind. 75 % der Anteile an Personen- und Kapitalgesellschaften in der Hand eines Erwerbers oder subsidiär einer Erwerbergruppe kommt. Durch diesen Tatbestand werden grunderwerbsteuerfreie Übertragungen im Rahmen von Share Deals nahezu verunmöglicht. Zusätzlich werden bestehende GrESt-Blocker durch diese Neuregelung obsolet, weil GrESt hierdurch nicht mehr vermieden werden kann.

Anstelle der Unternehmensgruppe gemäß § 9 KStG wird für Zwecke der GrESt der Begriff der Erwerbergruppe eingeführt, der

aus praktischer Sicht mittelbare Übertragungen im Konzern steuerpflichtig machen soll. Die Ermittlung der Beteiligungsschwelle von 75 % erfolgt durch Multiplikation der prozentualen Beteiligungen auf jeder Ebene.

Verschärfungen für Immobiliengesellschaften

In einem zweiten Schritt wird der Begriff der »Immobiliengesellschaft« eingeführt. Hierdurch sollen Share Deals, bei denen der Erwerb von Immobilien im Vordergrund steht, künftig einer dem Asset Deal vergleichbaren Steuerbelastung unterliegen. Dies soll dadurch erreicht werden, indem der Steuersatz auf 3,5 % erhöht wird (statt bisher 0,5 %). Des Weiteren soll als Bemessungsgrundlage für die GrESt in Zukunft der gemeine Wert (Verkehrswert) als Bemessungsgrundlage herangezogen werden (statt bisher der in der Praxis üblicherweise deutlich geringere Grundstückswert). Der erhöhte Steuersatz von 3,5 % und der gemeine Wert als Bemessungsgrundlage sollen auch bei Umgründungen im Sinne des UmgrStG von Immobiliengesellschaften zur Anwendung kommen.

Als Immobiliengesellschaft soll gelten, wenn der Schwerpunkt der Gesellschaft in der Veräußerung, Vermietung oder Verwaltung von Grundstücken liegt und keine oder nur in untergeordnetem Ausmaß sonstige gewerbliche Aktivität verfolgt wird. Ausschlaggebend für die Einordnung als Immobiliengesellschaft sind das Vermögen oder die erzielten Einkünfte der Gesellschaft. ▶

Der Experte

Mag. Franz Rittsteuer ist Steuerberater und Director bei PwC Österreich. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in Immobilientransaktionen, nationalen und internationalen Umgründungen sowie im

Konzern- und internationalen Steuerrecht. Er ist Mitglied des Fachsenats für Steuerberater der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Fachautor sowie regelmäßiger Vortragender.



»Vom GrESt-Himmel in die GrESt-Hölle«

Franz Rittsteuer, Steuerberater und Director bei PwC Österreich, über die Änderungen beim Grunderwerbsteuergesetz.



➔ **Wie bewerten Sie als Experte für Immobilientransaktionen die Änderungen beim Grunderwerbsteuergesetz hinsichtlich Share Deals?**

Franz Rittsteuer: Mit den Neuerungen fällt nahezu bei jedem Share Deal ab 1. Juli 2025 GrESt an. Lediglich bei Share Deals durch Joint Ventures ist es noch denkbar, dass keine GrESt anfällt. Der Gesetzgeber hat hier aufgrund des angespannten Staatshaushaltes reagiert und einen »Lückenschluss« vorgenommen. Das Ziel des Gesetzgebers ist verständlich. Allerdings gehen die Änderungen sehr weit, da nun auch mittelbare Anteilserwerbe, die beispielsweise im Ausland und mehrere Ebenen über der österreichischen grund-

stücksbesitzenden Gesellschaft stattfinden, in Österreich GrESt auslösen.

➔ **Was wäre aus Ihrer Sicht die bessere Variante gewesen?**

Rittsteuer: Generell sehen wir in der Beratungspraxis den Tatbestand der mittelbaren Anteilsvereinigung und -übertragung kritisch.

In vielen Fällen wird dieser schwer zu administrieren sein, da den ausländischen Erwerbern oftmals nicht bewusst sein wird, dass sie in Österreich GrESt ausgelöst haben. Das Gesetz trifft ja nicht nur klassische Immobiliengesellschaften, sondern alle Gesellschaften mit Immobilien, wenn auch zu dem günstigeren Steuersatz von 0,5 % des Grundstückswerts.

➔ **Mit welchen konkreten Auswirkungen rechnen Sie?**

Rittsteuer: Vorzieheffekte von Transaktionen aufgrund der geplanten Änderungen im GrEStG haben wir kaum beobachtet, da hierfür die Vorlaufzeit von weniger als zwei Monaten zu gering gewesen wäre. Generell ist jedoch zu befürchten, dass sich der Druck auf den österreichischen Immobilienmarkt weiter verschärft, da zusätzlich Transaktionskosten von 3,5% GrESt erst einmal verdient werden müssen.

➔ **Wo steht Österreich im europäischen Vergleich?**

Rittsteuer: Verglichen etwa mit Deutschland ist Österreich teilweise immer noch günstig. Dort liegt der Steuersatz je nach Bundesland zwischen 3,5% und 6,5 %. Hierbei ist jedoch anzumerken, dass das bereits als streng bekannte deutsche GrEStG zumindest in Teilen Vorbild für die österreichische Neuregelung war. Von unseren deutschen Kollegen hören wir, dass die deutsche Finanzverwaltung eine eigene Abteilung betreibt, die ausländische Handelsregisterauszüge durchforstet, ob es im Ausland in Deutschland steuerpflichtige Anteilsvereinigung und -übertragungen gegeben hat.

Fazit

Die Änderungen des GrEStG für Share Deals sind überaus weitreichend. Auf Basis der geplanten Änderungen sind daher Grunderwerbsteuerfreie Transaktionen im Rahmen von Share Deals in den meisten Fällen nicht mehr möglich, da nun auch mittelbare Übertragungen von Anteilen an Gesellschaften für die Tatbestandsverwirklichung herangezogen werden. Positiv hervorzuheben ist, dass auf kritische Anmerkungen in der Begutachtung reagiert wurde und eine Konzernklausel eingeführt werden soll, wonach Umgründungen im Konzern keine steuerpflichtige mittelbare Anteilsvereinigung auslösen sollen.

Der Share Deal hat durch die oben dargestellten Verschärfungen gegenüber dem Asset Deal wesentlich an Attraktivität verloren. Allerdings darf nicht außer Acht gelassen werden, dass der Share Deal weiterhin den Vorteil hat, dass dieser keine Eintragungsgebühr in Höhe von 1,1 % vom Kaufpreis auslöst. Zusätzlich ist der Share Deal umsatzsteuerlich unbeachtlich, wodurch keine Option zur Umsatzsteuer notwendig ist, um Vorsteuerkorrekturen beim Verkäufer zu verhindern. Da die Option zur Umsatzsteuer die Bemessungsgrundlage für die GrESt um 20 % erhöht, wird der Share Deal aus steuerlicher Sicht in den überwiegenden Fällen weiterhin attraktiver als der Asset Deal sein.

NEU

TELEHANDLER VON ZEPPELIN HIGH SOCIETY



Ihr Einsatz – Ihr Anspruch – Ihre Wahl. Maximale Leistung, Hubhöhe und Hubkraft abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse. Ob enge Baustellen, anspruchsvolle Landwirtschaft oder industrielle Präzision – wir haben die perfekte Lösung. Und für nachhaltige Einsätze? Unsere vollelektrischen Modelle setzen neue Maßstäbe in Emissionsfreiheit und Effizienz.



zeppelin-cat.at

ZEPPELIN® **CAT®**

Zwischen Wunschmodell und Rechtsrealität

Steigende Baukosten und stagnierende Baukonjunktur verstärken den Druck auf den Gesetzgeber, bestehende technische Standards zu hinterfragen. Im Zentrum der Debatte steht die Frage, ob das dichte Geflecht an ÖNORMEN und OIB-Richtlinien kosteneffizientes sowie innovationsfreundliches Bauen behindert. Doch wie viel rechtlicher Spielraum besteht tatsächlich für ein Abweichen vom Stand der Technik, insbesondere im Lichte der stark europarechtlich geprägten Normen?

TEXT | Markus Androsch-Lugbauer

Da die Rezession auch vor der Baubranche nicht Halt macht und selbst Konjunkturpakete nicht die erhoffte Kehrwende bringen, werden die Rufe nach kosteneffizientem Bauen und vor allem leistbarem Bauen immer lauter und befeuern die Diskussion rund um das vermeintlich innovationshemmende und kostentreibende Normenwesen. Es dauerte daher nicht lange, bis nun auch die von unserem deutschen Nachbarn ausgehende Diskussion über das Projekt »Gebäudetyp E« in Österreich auf das Tapet gebracht wurde. Damit soll ohne überbordende Reglementierung Wohnraum geschaffen und dort eingespart werden, wo die Rechte und Interessen Dritter nicht gefährdet oder erheblich beeinträchtigt werden.

Im Rahmen der aktuellen Diskussion wurde mitunter die Frage aufgeworfen, ob der »österreichische Normenschun- gel« dem Fortschritt und der Entwicklung effizienterer und kostengünstigerer Alternativlösungen im Weg steht. Der Hebel wird dabei einerseits auf Ebene des Bundes- und Landesgesetzgebers gesehen, der gesetzliche Lockerungen vorsehen und damit ein Abweichen vom – sich u. a. anhand der technischen Normen und Richtlinien definierenden – Stand der Technik ermöglichen könnte, und andererseits auf Ebene der Normungsinstitute, die eine Evaluierung und Bereinigung »überflüssiger« Standards vornehmen müssten.



Einigkeit besteht bisher darüber, dass sicherheitsrelevante Standards nicht zur Diskussion stehen. Zwingende statische, brandschutztechnische oder auch hygienische Erfordernisse sollen auch durch das propagierte Abweichen von technischen Normen keinesfalls aufgeweicht werden. Eingespart werden soll dort, wo es um »Komfort« geht.

Hürden und Stolpersteine

Abseits der technischen Realisierbarkeit kostengünstigerer und nachhaltigerer Lösungen stellt sich in rechtlicher Hinsicht stets die Frage, ob anhand der derzeitigen Rechtslage bereits vom »Stand der Technik« bzw. den technischen Normen abgewichen werden kann bzw. inwiefern die bestehende Rechtslage abgeändert werden muss, um eine taugliche Rechtsgrundlage zu schaffen.

Die Bauordnungen der Länder sehen den Stand der Technik als gesetzlichen Standard vor (z. B. § 118 Bauordnung für Wien), dessen Nichteinhaltung oder ein fehlender Nachweis einer gleichwertigen Alternative der Erteilung der Baubewilligung im Weg steht. Zudem stellen sich auf zivilrechtlicher Ebene weitere haftungsrechtliche Hürden im Gewährleistungs-, Schadenersatz- und Produkthaftungs- sowie Miet- und Bauträgervertragsrecht.

Im Zusammenhang mit der vom BGH bei Beurteilung des Projektes »Gebäudetyp E« getroffenen Aussage, dass ein Abweichen vom Stand der Technik bzw. den jeweiligen technischen Normen nach deutschem Recht bereits möglich und die rechtliche Lösung in der entsprechenden Aufklärung der Endverbraucher zu suchen sei, gilt es, die Hürde des österreichischen Konsumentenschutzgesetzes (z. B.

Teil 1 der Serie

zum Gebäudetyp E



Gebäudetyp E: juristische Hürden

Rechtliche Schranken für »Bauen außerhalb der Norm«

- ▶ Bauordnungen und zivilrechtliche Haftungsrisiken (Gewährleistung, Schadenersatz) erschweren ein Abweichen vom Stand der Technik bzw. technischen Normen.
- ▶ Auch wenn im B2B-Bereich gewisse Spielräume bestehen, mangelt es an diesen im B2C-Bereich. Im Verbraucherrecht sind Abweichungen besonders schwer umsetzbar.
- ▶ Viele technische Normen basieren auf EU-Vorgaben (z. B. Eurocodes, EN-Normen).
- ▶ Nationale Normenänderungen sind ohne europäische Mitwirkung daher kaum umsetzbar.
- ▶ Auch öffentliche Auftragsvergabe erfordert EU-konforme technische Referenzen.

Fazit: Für Deregulierung und Gesetzesänderungen bleibt ohne europäische Mitwirkung wenig Spielraum.

§ 6 KSchG) zu überwinden. Eine zwischen Unternehmern zulässige Vereinbarung über das Abweichen von technischen Standards ist in der Regel nicht auf Verbrauchergeschäfte übertragbar. Selbst wenn gegenüber Verbrauchern die vorgesehenen umfassenden Aufklärungs- und Informationspflichten erfüllt werden, ist unklar, ob ein damit einhergehender Ausschluss bzw. eine Einschränkung der Gewährleistungs- und Schadenersatzrechte im B2C-Bereich wirksam vereinbart werden kann.

Unabhängig davon, dass das österreichische Normungswesen keinen Selbstzweck erfüllt, sondern dadurch ein einheitliches Maß an Qualität, Funktionalität und Sicherheit gewährleistet wird und eine differenzierte Normenlandschaft, gepaart mit rechtlicher Planbarkeit und technischer Qualitätssicherung, auch Voraussetzung für wirtschaftliches und vor allem nachhaltiges Bauen (z. B. ÖNORM EN 17680, ÖNORM EN 15643) sein kann, stellt sich im Zusammenhang mit der Forderung nach gesetzgeberischen Maßnahmen und der Evaluierung sowie Verschlinkung technischer Normen die Frage, ob der Bundes- bzw. Landesgesetzgeber und die Normungsinstitute aufgrund des Einflusses des europäischen Gesetzgebers bzw. der Normensetzung auf europäischer Ebene überhaupt dazu in der Lage wären, derart umfassende Änderungen vorzunehmen.

Aufgrund des harmonisierten Gewährleistungs- und Verbraucherrechtes und der Vielzahl an europäischen Normen (z. B. EN Normen, EN ISO

Normen), die wiederum die Basis für nationale Standards bilden, können Bestrebungen nach einer Gesetzesänderung bzw. Bereinigung oder Änderung technischer Normen und Standards nicht rein national betrachtet werden. Die Implementierung einer rechtlichen Möglichkeit, auf Ebene der Mitgliedsstaaten technische Normen und Standards ausdünnen bzw. zu unterschreiten, müsste daher auch am Bestreben des europäischen Gesetzgebers und des europäischen Normungswesens (CEN) nach Harmonisierung des Bausektors und vor allem an dem Ziel der Schaffung eines europaweit einheitlichen und damit vergleichbaren Rahmens technischer Normen gemessen werden. Die sogenannten Eurocodes bzw. Europäischen Normen (EN) bilden heute die tragende Säule der technischen Planungsnormen im europäischen Bauwesen. Besonders deutlich wird der europäische Einfluss im Bereich der Nachhaltigkeit mit der EU-Gebäuderichtlinie 2024/127, in deren Umsetzung wiederum die OIB-Richtlinie 6 und 7 ergangen sind.

In diesem Zusammenhang ergeben sich auf europäischer Ebene ebenso Hürden bei der Vergabe unionsweiter Bauaufträge, weil dabei unter an-

derem zu beachten ist, die wiederum den Einsatz europäischer Normen zwingend vorsieht, um einen einheitlichen technischen Referenzrahmen in Ausschreibungen zu gewährleisten.

Fazit

Die Diskussion über eine Deregulierung technischer Standards zugunsten kostengünstigerer Bauformen ist aus juristischer Sicht komplexer, als sie auf den ersten Blick erscheint. Zwar besteht im B2B-Bereich womöglich Raum für individuelle Abweichungen vom Stand der Technik, im Verbraucherrecht sind die Hürden jedoch – insbesondere aufgrund der zwingenden Bestimmungen des KSchG – hoch und schwer zu überwinden. Hinzu tritt die strukturelle Begrenzung nationaler Normsetzung durch das Europarecht. Die Vielzahl an harmonisierten Normen bestimmt maßgeblich die Inhalte nationaler Standards. Die Idee einer »Entschlackung« technischer Normen ist daher auf nationaler Ebene kaum ohne europäische Mitwirkung realisierbar. Eine differenzierte Diskussion ist deshalb notwendig, nicht mit dem Ziel einer pauschalen Normenreduktion, sondern einer rechtssicheren, schutzzielorientierten und europarechtskonformen Weiterentwicklung des technischen Regelwerks. ■


 **DER AUTOR**

Markus Androsch-Lugbauer ist Rechtsanwalt bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claim-Management und Konfliktlösung

KONTAKT m.androsch@mplaw.at
www.mplaw.at



↑ Durch das ZAB-Projekt RiBa sollen die Nutzung von Recycling-Massivbaustoffen gefördert und Unternehmen auf Kreislaufwirtschaft vorbereitet werden. (Projektpartner sind u. a. Bayern Innovativ, Energieinstitut Vorarlberg, Baubook.)

Vorsprung durch Forschung

Die Bauwirtschaft befindet sich im Spannungsfeld großer ökologischer, technologischer und wirtschaftlicher Herausforderungen. Ohne Innovation ist Scheitern garantiert.

TEXT | Karin Legat

»Forschung wird für die Bauwirtschaft immer wichtiger – denn nur mit neuen Erkenntnissen lassen sich Herausforderungen wie Kosten- und Ressourceneffizienz, Kreislaufwirtschaft, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräftemangel wirksam bewältigen«, blickt Harald Kopecek, Geschäftsführer der BAU Akademie OÖ und Zukunftsagentur Bau, in die Zukunft. Bauforschung ist dabei ein Langzeitprojekt. »Wir kennen die Probleme seit Jahren, neu sind teils nur die Mit-



tel, die wir einsetzen können, wie KI, die sich rasant entwickelt«, beschreibt Veronika Huemer-Kals, Forschungsexpertin am Institut für Bauen und Ökologie, IBO, die Richtung. »In unserem Team gibt es



»Rund um Holz braucht es noch intensive Forschung und Innovation, von der Materialforschung über bauphysikalische Aspekte bis hin zur Kreislauffähigkeit«, sagt Gerhard Grüll, Holzforschung Austria (im Bild mit Sylvia Polleres).



Hintergrund

Das BMIMI (Bundesministerium für Innovation, Mobilität und Infrastruktur) schließt eine Kürzung der Forschungsgelder 2025/26 aus. Planmäßig stehen dem Ministerium heuer insgesamt 621 Mio. € und 2026 619,1 Mio. € zur Verfügung. »Für die Bauforschung kommt noch der Klimafonds mit rund 100 Mio. € p. a. in Frage«, ergänzt Rupert Pichler, Abteilungsleiter Forschungs- und Technologieförderung.

Die Top 5 F&E-Förderungen

Egal, ob Start-up mit einem ambitionierten Tech-Projekt, Spin-off aus der Wissenschaft oder KMU mit eigener F&E-Abteilung:

Wer Innovation betreibt, steht oft vor der gleichen Frage:

➔ *Wie finanzieren wir den nächsten großen Wurf?* Eva Martischnig, Förderspezialistin beim Wirtschaftsprüfer und Consulter BDO Austria, stellt die fünf wichtigsten Programme vor:

1

FFG-BASISPROGRAMM UND FRONTRUNNER

► Das FFG-Basisprogramm der F&E-Förderklassiker – flexibel sowie themen- und technologieoffen. Ob verwertbare Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen: Unternehmen jeder Größe können ihre Vorhaben einreichen und bis zu 70 % der Kosten in einem Mix aus Zuschuss und Darlehen fördern lassen.

2

DIE FORSCHUNGSPRÄMIE

► Mit der Forschungsprämie können sich Unternehmen 14 % ihrer F&E-Ausgaben direkt als Gutschrift vom Finanzamt zurückholen.

3

AWS PRESEED & SEEDFINANCING

► Preseed richtet sich an Gründer*innen in spe in allen Branchen und bietet bis zu EUR 100.000. Nach der Gründung können mit Seedfinancing zusätzlich bis zu EUR 400.000 abgeholt werden.

4

HORIZON EUROPE

► Das Rahmenprogramm für Forschung und Innovation der EU ist mit rund EUR 95 Mrd. bis 2027 das weltweit größte seiner Art und bietet zahlreiche unterschiedliche Forschungsmöglichkeiten.

5

DER EU INNOVATION FUND

► Der EU Innovation Fund fördert große Technologieprojekte, die Treibhausgase reduzieren.

sehr kreative und motivierte Gruppen, die sich z. B. mit digitalen Fertigungsmethoden, Elektronik und Simulationstools beschäftigen«, berichtet Sylvia Polleres, stv. Institutsleiterin und Bereichsleiterin Holzhausbau der Holzforschung Austria, und wirft einen Blick auf laufende Projekte. »Im Rahmen der großen Themenblöcke Kreislaufwirtschaft, Nachhaltigkeit und Digitalisierung wird an Bautechni-

ken und Verfahren geforscht, die eine Trennung von Materialien, die Nutzung von Laubhölzern und die stoffliche Nutzung von Massivholz bzw. von bereits verbauten Holzprodukten wieder im selben Einsatzbereich praktisch ermöglichen werden.« Das AIT sieht einen Schwerpunkt auf der Adaption und Transformation bestehender Gebäude, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der zukünftigen

Energieversorgung; hierfür brauche es innovative Technologien.

Ja zu Innovation

»Innovation ist keine Garantie gegen das Scheitern, aber ohne Innovation ist das Scheitern garantiert.« Dieses Zitat von Thomas J. Watson, dem ehemaligen CEO von IBM, muss sich die Baubranche zu Herzen nehmen, denn »Forschung ist



DELTA. Beyond Building.



- **Architektur**
- **Baumanagement**
- **Consulting**



Auswahl laufender Forschungsprojekte

1

ZAB

- ▶ »Wohnbau radikal neu« gedacht schafft durch das Abweichen von Normen und Standards Freiräume, um innovative, leistbare Wohnräume zu entwickeln.
- ▶ »Flachdecke Neu« fokussiert die Optimierung der Geometrie für Stahlbetondecken zur deutlichen Reduktion des CO₂-Fußabdrucks von Hochbauten.
- ▶ »Attention« befasst sich mit der Förderung der Kreislaufwirtschaft durch Ermittlung der Bedürfnisse und Erwartungen innovativer Instrumente/Dienstleistungen für KMU.
- ▶ »TAB-EC« untersucht, wie sich überschüssige erneuerbare Energie durch thermisch aktivierte Bauteile in Gebäuden speichern und effizient nutzen lässt, um die Energieautarkie in Energiegemeinschaften zu erhöhen.
- ▶ KI im Baugewerbe verschafft einen Überblick über deren sinnvolle Einsatzbereiche.

2

AIT

- ▶ Ziel des Projekts »AI4FM« ist die Entwicklung von Systemen zur Fehlerkennung in HKLS-Systemen, die auf Künstlicher Intelligenz basieren. KI-Algorithmen werden für Anomalie- und Fehlererkennung trainiert, außerdem werden für die HKL-Systeme Simulationsmodelle erstellt, die eine Gray-Box-Modellierung ermöglichen.
- ▶ Mit »CEScaleUP« soll ein digitales Ökosystem entwickelt werden, das Kreislaufwirtschaft im Bau fördert und den nachhaltigen Umgang mit Baumaterialien erleichtert.

3

HOLZFORSCHUNG
AUSTRIA

- ▶ Ziel von »Bauen mit Laubholz« ist die Schaffung von Grundlagen für den effizienten Einsatz von heimischen Laubhölzern als konstruktive Bauprodukte.

- ▶ »ReacTimber« untersucht Methoden der Gebäudeklimatisierung, die nicht auf die Anwesenheit hoher Speichermassen angewiesen sind.
- ▶ Im Projekt »Mindwood« werden Feuchtesensoren entwickelt, die direkt auf Holzoberflächen mittels Inkjet- oder Siebdruck aufgebracht werden.

4

ÖBV

- ▶ Das Projekt »agile Tragwerkplanung« forscht an der nachhaltigen Reduktion des Material- und Energieeinsatzes im Bausektor durch optimierte Planungs- und Berechnungsmethoden. Ein Kernaspekt ist die konsistente Nutzung von 3D in der Tragwerksplanung.
- ▶ Das Forschungsprojekt »N-Ö-B« zielt auf die Entwicklung klimaverträglicher und dauerhafter Betone ab.
- ▶ Im Projekt »SusDeCon« wird am nachhaltigen Konstruieren und Bauen mit nichtmetallischen Bewehrungen aus Faserverbundkunststoffen geforscht.

5

IBO

- ▶ Der Fokus von »FluccoSan« liegt auf der umfassenden Erarbeitung und Erforschung von klimaneutralen, resilienten und kreislauffähigen Sanierungsstrategien für Bestandsgebäude im Wohnbereich.
- ▶ Das digitale »Circular Twin«-Ökosystem ermöglicht die frühzeitige Implementierung der Ziele der Kreislaufwirtschaft sowie der durchgängigen Digitalisierung im Bauwesen mittels digitaler Zwillinge, Generative-Design-Algorithmen und Virtual Reality.
- ▶ »DyNaBe – Dynamische nachhaltige Behaglichkeit« zielt darauf ab, volatil verfügbare erneuerbare Energie effizient und ohne Einbußen bei der thermischen Behaglichkeit zu nutzen.

im Baubereich nicht immer im Vordergrund gestanden«, hält Harald Kopeček fest. Aufgrund der aktuellen Themen wie Ressourceneffizienz, Fachkräftemangel und Nachhaltigkeit sei diese erst in den letzten zehn Jahren immer dringlicher geworden – bei Baustoffen ebenso wie bei -methoden und -abläufen. »Wir sind mittendrin im großen Changeprozess«, weshalb er zum Bekenntnis zur Bauforschung aufruft. »Im Unternehmensalltag ist es oft schwierig, weil viele dieser Themen einzelbetrieblich nicht beforscht werden können, sondern eine größere Branchenrelevanz haben«, ergänzt ZAB-Geschäftsführerkollege Baumeister Gunther Graupner. Er lobt die Kooperati-

onsbereitschaft der Unternehmen. Vor allem für praxisbezogene Projekte brauche es einen engen Schulterschluss mit den



Betrieben. Fast 80 Prozent stellen ihre Expertise und ihr Know-how kostenfrei zur Verfügung. Nun gelte es, in der Umsetzung praktisch zu bleiben. »Da ergeben sich tolle Chancen«, so Graupner und verweist auf die Kernthemen der ZAB Produktivität/Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit/Energie und Digitalisierung/Inno-



In den 14 Forschungsprojekten, die derzeit an der Österreichischen Bautechnik Vereinigung laufen, dominiert das Thema CO₂. »Wir haben aber auch Projekte in Ausarbeitung, die sich mit zukünftiger Bemessung und Digitalisierung befassen«, informiert Jürgen Silberknoll.



↑ »Wer heute bei der Forschung spart, gefährdet morgen die Wettbewerbsfähigkeit. Wir müssen gezielt in Bauinnovation investieren«, fordern die beiden Geschäftsführer der ZAB, Harald Kopecek und Gunther Graupner.

vation sowie das Angebot als Wissens- und Netzwerkplattform. Gerade was die Themen Personal, Prozessoptimierung und Produktivität betreffe, wird sehr viel geforscht, keiner kenne aber dann die Ergebnisse. Hier gäbe es sehr viel zu tun – die ZAB werde hier in Zukunft sehr unterstützend wirken. »Erklärtes Ziel der Zukunftsagentur Bau ist es, die österreichische Bauwirtschaft zu stärken, indem neues Wissen geschaffen, gebündelt und für die Betriebe in der Praxis nutzbar gemacht wird«, ergänzt Bundesinnungsmeister Bau Baumeister Robert Jägersberger.«

Einen offenen Umgang mit Forschungsergebnissen gibt es schon immer bei der Österreichischen Bautechnik Vereinigung, ÖBV, die in der Collective-Research-Schiene der FFG arbeitet. Als Österreichs wichtigste neutrale Wissensplattform für alle im Bausektor stellt sie alle Endberichte frei auf ihrer Webseite zur Verfügung. »Das stellt sicher, dass die Ergebnisse der Forschungsprojekte der ganzen Branche zu Gute kommen und in weiterer Folge auf diesen Erkenntnissen eventuell Normen oder Richtlinien erstellt bzw. angepasst werden können«, erklärt Forschungsreferent Jürgen Silberknoll.

Neues Baubewusstsein

Veronika Huemer-Kals erkennt starken Forschungsbedarf im Bereich der Sanierung. »Kreislaufwirtschaft und Digitalisierung sind große Ziele, man muss verstärkt an einem Neuen Bauen arbeiten, es gilt, bestehende Ressourcen gut zu nutzen und die Wiederverwendung am Ende des Lebenszyklus zu optimieren.« Ein schönes Beispielprojekt sei das Projekt Klimagemeinschaften, das gemeinsam u. a. mit der FH Technikum betrieben wird. »Es fehlt an konkreten, klimafitten Sanierungslösungen, die breit anwendbar sind und gerade in kleineren Gemeinden Anwendung finden. Es braucht innovative Konzepte, die niederschwellig zur Dekarbonisierung im Bestand umgesetzt werden.« Für ausgewählte Beispielgebiete entwickeln Forscher*innen daher innovative und ganzheitliche Sanierungslösungen. ■

Eine Steuerung für alle Gewerke

Integrale, PC-basierte Gebäudeautomation von Beckhoff



Microsoft Technology Center, Köln: Die integrale Gebäudeautomation wurde mit PC- und Ethernet-basierter Steuerungstechnik von Beckhoff realisiert.

Die offene, PC-basierte Steuerungstechnik von Beckhoff bildet die Grundlage einer integralen Gebäudeautomation, die alle Anforderungen an eine nachhaltige und effiziente Lösung erfüllt. Eine einheitliche Hard- und Softwareplattform steuert alle Gewerke, von der nutzungsgerechten Beleuchtung über die komfortable Raumautomation bis zur hocheffizienten HLK-Regelung. Das Ergebnis: Durch die optimale Abstimmung aller Gewerke werden die Energieeinsparpotenziale über die Energieeffizienzklassen hinaus voll ausgeschöpft. Darüber hinaus reduziert die integrale Gebäudeautomation Hardware-, Software- und Betriebskosten. Für alle Gewerke stehen vordefinierte Softwarebausteine zur Verfügung, die das Engineering enorm vereinfachen. Funktionserweiterungen oder -änderungen sind jederzeit möglich.

Die ganzheitliche Automatisierungslösung von Beckhoff:

Scannen und alles über die Gebäudeautomation mit PC-based Control erfahren



Flexible Visualisierung/Bedienung



Skalierbare Steuerungstechnik, modulare I/O-Busklemmen



Modulare Software-Bibliotheken

Künstliche Intelligenz

”

»In unseren Workshops sehen wir täglich, dass viele Unternehmen leider noch nicht ausreichend auf den Einsatz von KI vorbereitet sind«, sagt Markus Nutz.



»Strategisch muss KI auf Top-Ebene angesetzt werden«

Künstliche Intelligenz hat sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden zentralen Innovationstreiber entwickelt. Sie beschleunigt Prozesse, senkt Kosten, erhöht die Präzision und eröffnet neue Möglichkeiten entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Welche Chancen und Risiken KI für die Bau- und Immobilienbranche bereithält, erklärt Markus Nutz, Geschäftsführer und Eigentümer der Digital Marketing Agentur SPINNWERK, im Interview.

TEXT | Bernd Affenzeller

☛ Welche Rolle spielt KI heute schon in der Praxis der Bau- und Immobilienwirtschaft?

Markus Nutz: KI-Tools unterstützen bei der Erstellung und Optimierung von Plänen und Entwürfen, indem sie große Datenmengen analysieren und nachhaltigere, effizientere Varianten vorschlagen. Auch in der Planung von Entwürfen und Designs sind natürlich mittlerweile Lösungen wie Archi und Midjourney im Einsatz. In der Immobilienwirtschaft wird aktuell das gesamte Marketing vor allem

von generativer KI stark umgewälzt. Die Vermarktung von Objekten und der gesamte Marketingmix inklusive Kundenkommunikation, Webseitenerstellung, Exposé-Erstellung, Renderings etc. hat sich schon extrem gewandelt – und diese Entwicklung wird sich rasend schnell fortsetzen. Dazu kommen automatisierte Systeme, die bei der Termin- und Ressourcenplanung, der Risikobewertung und der Kostenkontrolle im Rahmen des aufwändigen Projektmanagements helfen.

☛ Und in der Bauausführung?

Nutz: Auch da sind vielfältige Lösungen im Einsatz, die zur Optimierung der gesamten Baustelle beitragen, inklusive spezieller BAU-GPTs und Tools zur Automatisierung des Ausschreibungsprozesses. Smarte Sensoren und KI-unterstützte Kameras sorgen für mehr Sicherheit auf der Baustelle. Und auch beim Einsatz von Maschinen gibt es erste neuartige Anwendungen. Hier fehlt uns natürlich aber die Expertise zur detaillierten Beurteilung.

Foto: Martina Berger

☞ *Wo sehen Sie das größte KI-Potenzial in der Bau- und Immobilienwirtschaft?*

Nutz: Aufgrund des anhaltenden Fachkräfte- und Personalmangels sind alle Arten von Automatisierung und Optimierung entsprechende Puzzleteile für zukünftiges Potenzial. Vor allem repetitive und standardisierte Abläufe inklusive Planung, Vertragsmanagement und Projektmanagement sowie Ausschreibungen sind davon betroffen.

Wir sehen aber auch viel Potenzial im Bereich Baustelle, etwa durch Robotik, im Bereich der Maschinen und der Sicherheit. Die Abwicklung von großen Projekten mit der Nutzung eines digitalen Zwilling und der automatisierten Überwachung von Baufortschritten und Ähnlichem birgt ebenso offensichtlich großes Potenzial. Die kurzfristig stärksten Änderungen und damit auch die Optimierungen mit unmittelbaren Auswirkungen sind aber wohl im Bereich Immobilienwirtschaft zu erwarten, in der Vermarktung, der Kundenkommunikation, dem Gebäudemanagement inklusive Smart Home, den Preisprognosen und der Projektkalkulation.

☞ *Wie sollten die ersten Schritte eines Unternehmens aussehen, das KI für sich nutzen möchte?*

Nutz: Wie in allen Unternehmen und Branchen ist es wichtig, dass das Thema strategisch auf Top-Ebene angesetzt ist. Zudem müssen für die einzelnen Bereiche KI-Verantwortliche eingesetzt werden, die das Thema langfristig im Unternehmen vorantreiben. Allein die Auswahl von infrage kommenden Lösungen und Tools ist eine Mammutaufgabe für jedes größere Bau- und Immobilienunternehmen. Da diese Geschäftseinheiten in der Realität aber ohnedies meist getrennt sind, ist eine parallele Abwicklung der entsprechenden Projekte aber möglich.

Die entsprechende Berücksichtigung von möglichen Sicherheits- und Risikothemen darf hier nicht außer Acht gelassen werden. Dazu gehören Datensicherheit und -qualität, umfassende rechtliche und ethische Fragen, die vorhandene und zukünftige technologische Infrastruktur und das Thema dezidiertes Personal und Weiterbildung. Unsere Empfehlung ist auch die Auswahl und Umsetzung von entsprechenden Pilotprojekten, die klaren Bewertungskriterien unterliegen, die schon im Vorfeld festgelegt werden.

☞ *Welche Gefahren und Verlockungen sehen Sie beim Einsatz von KI in der Bau- und Immobilienwirtschaft?*

Nutz: Durch die vielfältigen Möglichkeiten ist eine klare strategische Schwerpunktsetzung unheimlich wichtig. Die Fokussierung auf kurzfristige, mittelfristige und langfristige Implementierung gehört wohl zu den schwierigsten Themen dabei. Im Bereich generativer KI darf man die Themen Halluzination und Fehlerquote nie außer Acht lassen und natürlich auch nicht die bestehenden rechtlichen Rahmenbedingungen. Man sollte sich auch nicht von allen Versprechungen der Hersteller und Anbieter verleiten lassen und abwägen, inwieweit die Lösungen zur bestehenden Infrastruktur und Unternehmensorganisation passen. Der Kompetenzbedarf für Unternehmen in diesem Bereich darf nicht unterschätzt werden.

☞ *Sind die Unternehmen aus Ihrer Sicht ausreichend auf die Herausforderungen, die der KI-Einsatz mitbringt, vorbereitet? Technisch, aber auch rechtlich?*

Nutz: Wir sehen in unseren KI-Workshops täglich, dass viele Unternehmen leider noch nicht ausreichend vorbereitet sind. Das untermauern auch aktuelle Studien, wie der »EY European AI Barometer«. Die gute Nachricht dazu: Es besteht aber eine große Bereitschaft, branchenübergreifend die vielen Vorteile eines KI-gestützten Einsatzes so schnell wie möglich zu nutzen. Das ist überaus positiv zu bewerten. Die Integration von spezifischen KI-Verantwortlichen in Unternehmen wäre für viele ein wichtiger erster Schritt, um das Thema nicht als Nebenthema vieler unterschiedlicher Abteilungen laufen zu lassen.

☞ *Wo wird branchenunabhängig KI am häufigsten eingesetzt? Wo ist oder wäre es aus Ihrer Sicht am sinnvollsten?*

Nutz: Soweit wir das beurteilen können, ist die Akzeptanz und der Fortschritt des Einsatzes von generativer KI, wie beispielsweise der Einsatz von maßgeschneiderten LLMs und generativer Bild- und Video-KI, am weitesten in allen Branchen fortgeschritten. Davon unabhängig gibt es natürlich Branchen, wo der umfassende Einsatz von KI und Machine Learning schon täglich in den Arbeitsbereich integriert ist, wie bei Banken, Versicherungen, in der Medizin, der Landwirtschaft, der Meteorologie, der Pharmaindustrie oder dem autonomen Fahren.

Ebenso sind die Bereiche IT und Softwareentwicklung branchenübergreifend massiv im Umbruch – getrieben von KI-gestützter und unterstützter Programmierung. Sehr hoher Produktivitätsgewinn und Effizienzsteigerung besteht vor allem in der Automatisierung von repetitiven Arbeitsabläufen und der Verarbeitung von großen Datenmengen. Hier ist der unmittelbare Vorteil auch schnell erfahrbar und somit ergibt sich auch relativ rasch ein Return on Investment, was diesen Einsatz sehr sinnvoll macht. ■

Starkes Fundament

TEXT | Karin Legat

Während der Holzbau vielfach als Königsweg zur Klimarettung gesehen wird, werden Massivbaustoffe als Klimakiller betrachtet. Traditionelle Baustoffe wie Beton und Ziegel haben aber längst nicht ausgedient.



Das Pantheon in Rom, das vor über 2.000 Jahren erbaut wurde, ist ein bemerkenswertes Beispiel für die Verwendung von römischem Beton. Bei archäologischen Grabungen in Jericho wurden die ältesten, schon 7500 v. Chr. für Lagerräume verwendeten Ziegel gefunden. Die lange Lebensdauer ist nur einer der vielen Vorzüge von Massivbaustoffen. Univ.-Prof. Markus Krüger vom Institut für Baustofftechnologie und Materialprüfung an der TU Graz nennt auch deren lokale Verfügbarkeit, den geringen Kostenaspekt und kurze Transportwege, die sich positiv auf die Ökobilanz auswirken, als wesentliche Aspekte für Massivbaustoffe.

Im massiven Hochbau kommen traditionell Ziegel und Beton zum Einsatz, die sich durch ihre bewährten Eigenschaften auszeichnen. Auch Holz gewinnt als Alternative mit hoher Vorfertigungstiefe zunehmend an Bedeutung, insbesondere auch im mehrgeschoßigen Wohn- und Objektbau. Stahl ist im Industrie- und Infrastrukturbau unverzichtbar, etwa bei großen Spannweiten oder anspruchsvollen Tragwerkslösungen. Generell geht der Trend aber hin zu hybriden Bauweisen, bei denen die spezifischen Stärken der einzelnen Materialien gezielt kombiniert werden und der Materialverbrauch insgesamt reduziert wird. »Es braucht nicht immer nur Stahl und Beton, um in die Hö-

he zu bauen«, betont Johann Marchner, Country Managing Director von Wienerberger Österreich. »Noch heuer entsteht auf den Reininghausgründen im Quartier 17 in Graz ein neunstöckiger Wohnbau mit Ziegeln. Besonders hervorzuheben sind die weltweit ersten beiden achtgeschoßigen Gebäude in monolithischer Ziegelbauweise mit integrierter Wärmedämmung, bei denen die komplette Tragstruktur aus keramischem Mauerwerk besteht.« Für noch höhere Gebäude arbeitet Wienerberger derzeit an der Weiterentwicklung eines Fertigteil-Systems als Alternative für die Kombination von Betonskelett mit ausfachendem Ziegelmauerwerk.



**Lese-
tipp**

Anfang Juni präsentierten der Fachverband Steine-Keramik und die Zukunftsagentur Bau ZAB im Architekturzentrum Wien die Forschungsergebnisse der Initiative »Zukunftssicheres Bauen« aus den Jahren 2022–2025. Die Forschungskoope-ration von Industrie und Forschungseinrichtungen liefert wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse für die Weiterentwicklung nachhaltiger Bauweisen. Neben dem ZAB waren folgende Forschungseinrichtungen beteiligt: Economica, FH Salzburg (FHS), IIBW, STUDIA, Universität für Weiterbildung Krems (UWK), Technische Universität Graz und Technische Universität Wien.



Der 4. Ergebnisband für den Zeitraum 2022–2025 ist ab sofort kostenlos unter www.baumassiv.at erhältlich.



Nachhaltige Wohnqualität mit Beton

BEST PRACTICE Mit 295 Wohneinheiten auf 29 Geschoßen und einer Bruttogeschosßfläche von 34.000 Quadratmetern ist das Hochhaus Schneewittchen im Wiener Nordbahnviertel das höchste Mietwohngebäude Wiens. Im Schneewittchen und dem benachbarten Loftflügel mit zusätzlichen 32 Wohneinheiten sind die Betondecken in den Wohnungen thermisch aktiviert. Die Wärme- und Kälteversorgung erfolgt über die Fernwärme bzw. Fernkälte Wien. Beim Bau wurden rund 28.700 Kubikmeter Beton verbaut. Neben der thermischen Bauteilaktivierung stellte die Gebäudehöhe von 100 Metern eine besondere Herausforderung dar. »Ab dem 7. Obergeschoß wurde das Hochhaus im Windschildverfahren auf vier Ebenen errichtet – mithilfe von zwei Turmdrehkränen«, erklärt Peter Korec, Projektleiter der ARGE Schneewittchen bestehend aus Swietelsky AG und Östu-Stettin Hoch- und Tiefbau.

Nachfrage-trend Massiv

Beton ermöglicht laut Christian Wimberger, Geschäftsführer des oberösterreichischen Bauunternehmens Wimberger, die Umsetzung komplexer Bauformen, bietet hohe Stabilität und erlaubt eine effiziente Verarbeitung. Ziegel überzeugen durch ihre natürliche Herkunft, ihre wärmedämmenden Eigenschaften und den Beitrag zu einem angenehmen Raumklima. Das bestätigen in der Jahresanalyse von BauInfoConsult auch die rund 240 befragten Bauunternehmen und Architekturbüros auf die Frage, welche Baustoffe aus ihrer Sicht langfristig, d. h. bis 2028, zu den meistnachgefragten zählen werden. Beton gehört demnach für mehr als jeden zweiten (Neu-)Bauakteur zu den Wandbaustoffen mit dem größten erwarteten Potenzial. Ziegel werden von einem sehr deutlichen Drittel der befragten Bauakteure als Nachfrage-trend erwartet und damit ähnlich häufig wie der Drittplatzierte, Massivholz, der für die nächsten Jahre das beste Zuwachsergebnis bei den Baustoffen im Neubau zu erwarten hat.

Bei der Wahl zwischen Holzbau und Massivbau geht es laut Stadtplanern nicht um ein »Entweder-oder«, sondern um eine möglichst sinnvolle Abwägung der jeweiligen Vorteile. Wer es künftig schafft, seine Herstellungsprozesse dahingehend umzustellen, dass die produktspezifische EPD seiner Massivbaustoffe das klimaneutrale Bauen fördert, werde auf der Gewinnerseite stehen. Denn künftig enthal-

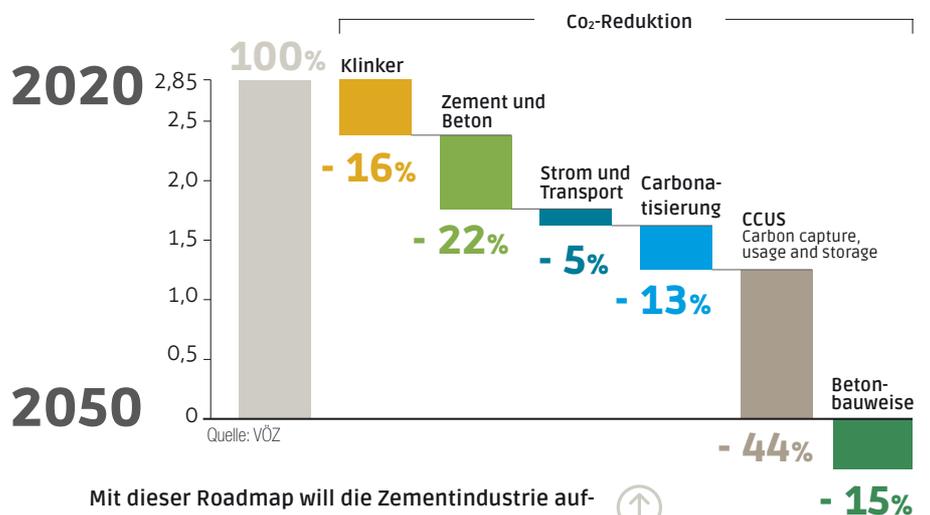
ten die Ausschreibungen von Bauprojekten Anforderungen an die EPD-Kernindikatoren, sodass neben den Kosten auch die Umweltwirkungen in die Verfahren eingepreist werden.

Zielvorgaben

»Zement präsentiert sich bereits als voller Kreislauf«, betont Claudia Dankl, Geschäftsführerin Zement und Beton. Es werde sehr viel Bauschutt verwendet, z. B. alte Ziegel und Baurestmassen. Im Brennprozess kommen mehr als 80 % Ersatzbrennstoffe zum Einsatz, etwa nicht rezyklierbare Kunststoffe wie Autoreifen. Da insbesondere die Herstel-

lung von Portlandzementklinker mit hohen CO₂-Emissionen einhergeht, werden zunehmend Klinker-Ersatzstoffe wie gebrannter Ölschiefer oder Kalksteinmehl sowie Hüttensand und Flugasche aus anderen Industrien zur Zement- und Betonherstellung eingesetzt. Dazu gibt es ein Forschungsprojekt an der Montanuni Leoben. Bewehrungsstahl bei aufgebrochenem Beton geht zurück an die Stahlindustrie. Wichtig sind laut Dankl die Zement-Rezepturen. »CEM II- und CEM III-Zemente tragen durch ihren geringeren Klinkeranteil wesentlich zur Reduzierung von CO₂-Emission bei.« Durch den Wechsel von CEM II/B zu CEM III/B ▶

CO₂-Roadmap der österreichischen Zementindustrie





EPDs für alle Beton- und Zementprodukte

HOLCIM Im Rahmen des diesjährigen Austrian World Summit gab Holcim bekannt, als erstes Unternehmen in Österreich neben den bereits bestehenden Zement-Umwelt Produktdeklarationen ab Sommer auch EPDs für das gesamte Beton-Portfolio bereitzustellen. In Kooperation mit dem Umwelt-Startup Climate Earth wird Holcim ab Sommer für mehrere hundert bestehende Beton-Sorten, aber auch »on demand«, alle Betonprodukte auf Knopfdruck mit einem verifizierten und zertifizierten System in einer EPD abbilden. »Für unsere Kund*innen der Holcim Beton in Österreich schaffen wir damit eine wichtige Vergleichbarkeit für den Baustoff Beton für einen bestmöglichen Einsatz. Denn EPDs zeigen alle Umweltindikatoren transparent und sind für Projekte gemäß diverser nachhaltiger Gebäudezertifizierungssysteme, wie BREEAM, LEED oder DGNB schon heute erforderlich«, so Haimo Primas, CEO Holcim Österreich und Holcim CE Cement Holding.

»Mit den EPDs für das gesamte Zement- und Beton-Sortiment schaffen wir eine wichtige Vergleichbarkeit für unsere Kund*innen«, sagt Haimo Primas, Holcim. ➔

können diese pro m³ Beton sogar um bis zu 25 % reduziert werden. Die österreichischen CO₂-Klassen und ihre Verfügbarkeit sind im Merkblatt »CO₂-Klassen für Beton« der Österreichischen Bautechnik Vereinigung, Ausgabe März 2025, detailliert dargestellt und sollen als Entscheidungshilfe bei der gezielten Ausschreibung und Auswahl emissionsärmerer Betone dienen. Innovationen gibt es auch bei Ziegel. »Obwohl Ton nach wie vor die Grundlage des Ziegels bildet, ist seine Rezeptur doch sehr variabel. Unsere Ziegel werden individuell auf die jeweiligen Anforderungen angepasst, was eine kontinuierliche Weiterentwicklung und die Produktion neuer Ziegeltypen unterstützt«, betont Marchner und verweist auf das Werk in Uttendorf. »Hier steht eine besonders CO₂-arme Tonrezeptur zur Verfügung, die perfekt auf die neuen thermischen Anforderungen des elektrifizierten Produktionsprozesses abgestimmt ist.«



⬆️ »Beton, effizient und intelligent eingesetzt, trägt entscheidend zum klimafreundlichen und nachhaltigen Bauen bei. Wichtig ist eine optimale Tragwerksplanung«, betont Claudia Dankl, Zement und Beton.

Massiv in die Zukunft

»Der am häufigsten verwendete Baustoff im Massivbau ist Beton, daran wird sich vorerst grundsätzlich nichts ändern«, betont Univ.-Prof. Markus Krüger. »Wir

bauen heute allerdings mit Betonen, die es vor 20 Jahren nicht gab. Das hat sich signifikant verändert und wir optimieren und entwickeln laufend weiter.« Am Institut laufen viele Anstrengungen, um Beton auf eine nächste Ebene zu bringen. Er wird in seiner Zusammensetzung optimiert, es wird versucht, alternative Bindemittel wie kalzinierte Tone und anderweitige Geopolymere einzusetzen. »Wir befassen uns natürlich auch mit dem gesamten Ablauf des Baustoffrecyclings«, so Krüger. An der TU Graz laufen Forschungsprojekte wie z. B. zur Biokohle in Baumaterialien, zur Beständigkeit und Dauerhaftigkeit (Thaumasit-Verbund) sowie zu Entwurfsverfahren für nachhaltige Betone. BitKOIN forscht an CO₂-reduzierten Bindemitteln durch thermochemische Umwandlung mineralwollhaltiger Reststoffkombinationen, das Projekt UpcycSlag-Binder am Upcycling von Schlackenresten zu neuen, nachhaltigen Bindemitteln im Baustoffkreislauf. An der Zukunftsagentur Bau läuft das Projekt CoolBRICK Ziegel Zukunft+. Der Schwerpunkt des Projekts liegt auf der Wechselwirkung zwischen Ziegelspeichermassen und der natürlichen, ventilativen Kühlung. »Ziegel ist ein durch und durch zukunftsfitte Produkt«, stellt Johann Marchner fest. »Neue Anwendungen der Zukunft wie beispielsweise Reuse – also die gezielte, ressourcenschonende Wiederverwendung von Wandelementen – werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen.«



⬆️ Der mobile Bauroboter WLR errichtet Ziegelmauern von über drei Metern Höhe mit einer Leistung von durchschnittlich 5–6 m²/Stunde.



↑ Strahlende Sieger und Projekteinreicher gemeinsam auf der großen Bühne der Sofiensäle.

Die besten Projekte der Rohstoffbranche

Im Rahmen einer großen Galaveranstaltung in den Wiener Sofiensälen wurden die Sieger des Nachhaltigkeitspreises 2025 des Forums mineralische Rohstoffe gekürt. Die in der Rohstoffbranche äußerst begehrte Auszeichnung wurde zum fünften Mal verliehen. Unternehmen aus ganz Österreich haben sich am Bewerb beteiligt.

Mit ihren innovativen Projekten bewiesen die Unternehmer, wie Nachhaltigkeit, Biodiversität, soziale Verantwortung und Kreislaufwirtschaft in ihren Betrieben gelebt werden. Der Nachhaltigkeitspreis 2025 wurde in den Kategorien Ökologie, Ökonomie und Soziales, Kommunikation verliehen sowie zum ersten Mal der Sonderpreis »Small Company – Big Innovator« für Firmen mit weniger als 50 Mitarbeiter*innen. Alle 14 zum Award eingereichten Projekte wurden von einer unabhängigen Experten-Jury bewertet und so die Siegerprojekte gekürt. Die Gewinner der österreichischen Nachhaltigkeitspreise nehmen zudem beim »Sustainable Development Award 2025« des Europäischen Gesteinsverbands Aggregates Europe-UEPG teil, der am 26. November 2025 in Brüssel verliehen wird.

Die Sieger-Firmen im Überblick

Besonders erfolgreich waren dieses Mal zwei Unternehmen aus Salzburg, eines aus Vorarlberg sowie je eines aus Kärnten und Niederösterreich. So ging



Thomas Spörker – Bundesministerium für Finanzen
Gábor Wichmann – BirdLife Österreich
Bernd Affenzeller – Bau & Immobilien Report
Abg. z. NR. Josef Muchitsch – Gewerkschaft Bau-Holz
Dejan Jovicevic – brutkasten

der Award in der Kategorie Ökologie an die Lungauer Sand- und Kieswerk Lasbacher GmbH & Co KG für das Projekt: »Saxicola Rubetra – Ein neuer Lebensraum für das Braunkehlchen«. Dieser Award wurde in Kooperation mit BirdLife Österreich, dem langjährigen Partner des Forums Rohstoffe, vergeben.

Mit dem Projekt »BürgerBeirat Gartenau – Umweltmediation: Erfolgsrezept Dialog« konnte die Leube Zement GmbH die namhafte Jury in der Kategorie Kommunikation für sich gewinnen. In der Kategorie Ökonomie punktete die Rhomberg Bau GmbH aus dem Ländle mit ihrem Projekt »Das Ende der Deponie: Die neue Nassaufbereitungsanlage der Rhomberg Bau GmbH im Ressourcen Center Rheintal«. In der Kategorie Soziales setzte sich die Kärntner Omya GmbH mit dem Projekt »Digital Mine – Sichere und at-

traktive Arbeitsplätze in der Rohstoffindustrie« durch. Der erstmalig verliehene Sonderpreis »Small Company – Big Innovator«, bei dem alle Einreicher mit weniger als 50 Mitarbeiter*innen gegeneinander antraten, ging nach Niederösterreich. Das Kleinunternehmen Rögner Sand & Kies GmbH überzeugte mit dem Projekt: »Schwimmender elektrisch betriebener Eimerkettenbagger«. Mit dem mutigen Schritt hin zu nachhaltiger Technologie unterstreicht die Rögner Sand & Kies GmbH, dass auch kleine Betriebe substantielle Beiträge zur ökologischen Transformation leisten können.

INFO

Alle Details zu den Siegerprojekten und zur Veranstaltung finden Sie hier





»Beton kann nicht die Ausrede einer ganzen Gesellschaft sein«

Anton Glasmaier ist Geschäftsführer des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke VÖB. Außerdem ist er Vorstandsvorsitzender des Beton Dialog Österreich, ein Zusammenschluss des VÖB mit den Verbänden der Zementindustrie und der Transportbetonwerke. Im Interview gibt er Einblick in die Verbandsarbeit und zeigt, wie er die unterschiedlichen Interessen seiner Mitgliedsverbände unter einen Hut bringt. Außerdem spricht er über sein Verhältnis zur Holz-Lobby und erklärt, warum es sich Politik und Gesellschaft manchmal zu einfach machen.

TEXT | Bernd Affenzeller

➔ *Laut VÖB-Konjunkturbarometer berichten circa 50 Prozent der Hersteller über gesunkene Umsätze im Jahr 2024, die andere Hälfte meldete gestiegene oder gleich gebliebene Umsätze. Ist das Glas für die Branche halb leer oder halb voll?*

Anton Glasmaier: Das lässt sich nicht klar beantworten. Wir machen diesen Konjunkturbarometer seit vielen, vielen Jahren. Aber noch nie war das Bild so uneinheitlich. Der Wohnbau in Wien ist eine Katastrophe, in den Regionen nicht. Auch die Infrastruktur ist außerhalb von Wien gut gelaufen.

➔ *Was die zukünftige Marktentwicklung der Fertigteilbauweise im Bereich Hochbau betrifft, blicken sogar über 63 Prozent der*

Unternehmen optimistisch in die Zukunft. Als Vorsitzender des BDÖ sind Sie aber nicht nur für den VÖB zuständig. Was bedeutet diese Einschätzung im Umkehrschluss etwa für die Transportbetonbranche?

Glasmaier: Die optimistische Einschätzung der Fertigteilhersteller beruht auf den Eigenschaften ihres Produkts, dazu zählen vor allem die Reduktion der Bauzeiten, höhere Vorfertigungsgrade, die Steigerung der Präzision und Qualität. Die Zyklen zwischen Fertigteil und Transportbeton sind unterschiedlich. Die Umsatzsteigerungen setzen beim Transportbeton früher ein. Wenn sich die Auftragslage bei den Bauunternehmen bessert, wird erst noch mit eigenen Kapazitäten gearbeitet. Davon profitiert das Trans-

portbetongeschäft. Erst wenn die Kapazitäten ausgeschöpft sind, wird an Fertigteil gedacht. Das Wachstum beginnt später, hält dann aber länger an. Der Transportbeton reagiert unmittelbarer, auch in die entgegengesetzte Richtung. Der Umsatz bei den Fertigteilen kann nur im Zusammenspiel mit den Bauunternehmen anspringen. Wenn die Bauunternehmen die Wertschöpfung im Betrieb halten wollen und glauben, die Eigenschaften eines Fertigteils auch vor Ort zu schaffen, dann ist das Hemd näher als der Rock. Es ist aber unbestritten, dass Fertigteile höhere Qualitäten liefern.

➔ *Wie bringen Sie als BDÖ-Vorstandsvorsitzender die teils doch unterschiedlichen*

Foto: Stefan Seelig/BDÖE



»Natürlich sind wir Teil des CO₂-Problems, dieser Verantwortung stellen wir uns auch. Aber wenn uns auch das Thema Flächenverbrauch umgehängt wird, dann hört mein Verständnis auf«, sagt Anton Glasmaier.

Interessen der einzelnen Mitgliedsverbände unter einen Hut?

Glasmaier: Die Verbände sind ganz unterschiedlich strukturiert. Da gibt es natürlich auch unterschiedliche Befindlichkeiten. Der Zementverband hat zwölf Standorte, die Fertigteile 63 und der Transportbeton 330. Das sind extreme Unterschiede. Während sich Zement und Fertigteile eher als Industriebetriebe sehen, hochtechnologisiert mit viel Maschineneinsatz, steht der Transportbeton für die flächendeckende Nahversorgung. Bei vielen Bauteilen gibt es kaum Überschneidungen, eine Bodenplatte macht man nicht als Fertigteil. Aber natürlich gibt es auch Bereiche, bei denen wir im Wettbewerb stehen. Wir konkurrieren aber nicht direkt, sondern über die Bauunternehmen und deren Entscheidung. Dafür ist zum Glück nicht immer nur der Preis entscheidend, sondern eine Fülle an Kriterien. Als BDÖ-Vorsitzender muss ich mich natürlich mit den jeweiligen Verbänden abstimmen und evaluieren, ob es bei bestimmten Themen einen Konsens gibt.

➔ Geht es dabei um den kleinsten gemeinsamen Nenner?

Glasmaier: Bis vor wenigen Jahren war das tatsächlich so. Dann haben wir aber einen Strategiewechsel vollzogen. Als Beton Dialog behandeln wir jetzt auch Themen, die nicht alle gleich betreffen, etwa

Re-Use von Fertigteilen. Wichtig ist, dass die Kommunikation nicht in Richtung Konkurrenz zum Ortbeton geht. Wenn wir über Re-Use reden, reden wir aber auch immer über Recycling, da holen wir den Transportbeton ins Boot. Mit Kreislaufwirtschaft und Reststoffverarbeitung holen wir den Zement ins Boot. Es geht also nicht um den kleinsten gemeinsamen Nenner bei jedem Thema, sondern darum, die jeweiligen Stärken zu kommunizieren, ohne dem anderen weh zu tun.

➔ *Ein Mitbewerber ist definitiv der Holzbau. Eine aktuelle Konzeptstudie von TU Graz, Uni Innsbruck und Boku kommt zu dem Schluss, dass es im Sinne des Klimaschutzes besser wäre, das Holz im Wald zu belassen, anstatt es in Häuser zu verbauen. Ein Ergebnis, das Sie wahrscheinlich freut. Wie gehen Sie mit solchen Studien und Informationen um?*

Glasmaier: Natürlich sind solche Studien hilfreich. Vor allem dann, wenn sie nicht von uns angestoßen wurden. Natürlich freuen wir uns, wenn unsere Argumentation von unabhängiger, wissenschaftlicher Seite bestätigt wird. Wir stehen auf dem Standpunkt, dass es nicht sinnvoll ist, dem Wald mehr Holz zu entnehmen, als nachwächst. Da gibt es auch Nachhaltigkeitskriterien. Deshalb verstehe ich auch Jubelmeldungen über Exportsteigerungen nicht. Da fließen österreichische Fördergelder mit dem Argument der Nachhaltigkeit in die Forst- und Sägeindustrie, die das Produkt dann exportieren. Aber bitte nicht falsch verstehen: Ich habe gar kein Problem damit, wenn die Forstwirtschaft Unterstützung bekommt. Aber die Unterstützung sollte ganz gezielt in Richtung Wiederaufbau der CO₂-Senke Wald gehen.

➔ *Ich begleite die Baubranche mittlerweile seit vielen Jahren. Die jeweiligen Baustoff-Lobbys betonen immer, nicht schlecht über den Wettbewerb sprechen zu wollen. Gibt es einen Dialog zwischen den Baustoff-Lobbys?*

Glasmaier: Ich sehe ihn nicht. Es gibt ein Nebeneinander, aber kein Miteinander.

➔ *Dafür aber oft ein Gegeneinander.*

Glasmaier: Sicher auch ein Gegeneinander. Wir fühlen uns schon stark in ein Eck gedrängt. Natürlich sind wir Teil des CO₂-Problems, dieser Verantwortung stellen wir uns auch. Aber wenn uns auch das Thema Flächenverbrauch umgehängt wird, dann hört mein Verständnis auf. Da sind aus meiner Sicht schon die Politik, die Raumordnung und Raumplanung in die Pflicht zu nehmen und nicht ein Baustoff. Und zum Thema CO₂: Es ist immer schön, einen Buhmann zu haben, der für alles herhalten muss. Dann muss man selbst nichts ändern. Dann kann ich weiter in China meine Produkte bestellen oder eine Kreuzfahrt machen. Da fühlen wir uns schon schlecht und falsch behandelt. Wir können nicht die Ausrede einer ganzen Gesellschaft sein.

➔ *Damit sind wir beim Thema Politik. Die Baustoffneutralität ist Ihnen seit jeher ein großes Anliegen. Vor allem die Grünen haben sich in der letzten Regierung massiv für eine Bevorzugung des Baustoffs Holz eingesetzt. Haben Sie dank der neuen Regierung Hoffnung auf eine echte Gleichstellung?*

Glasmaier: Die Hoffnung besteht, ja! Allerdings sind einzelne Akteure immer noch der Meinung, dass wir den CO₂-Ausstoß quasi über Nacht reduzieren müssen. Diesen Personen dauern unsere Lösungsansätze zu lange. Und wenn wir mit der langen Lebensdauer unserer Gebäude argumentieren, bekommen wir als Antwort: Das senkt aber heute und morgen kein CO₂! Das kann ich noch verstehen, aber dass man dann auf Holz verweist und die Hoffnung, dass Holz 2050 CO₂-neutral verwertet werden kann, das verstehe ich nicht. Es wissen auch viele Entscheidungsträger, dass die Bauteilaktivierung ideal für die Heizung und Kühlung wäre, aber lieber hofft man, dass in Zukunft so viel CO₂-neutrale Energie vorhanden ist, dass man auch Klimaanlage in Holzhäusern sinnvoll betreiben kann. Dafür fehlt mir das Verständnis. Und wenn dieses Denken vorherrschend bleibt, dann schwindet auch die Hoffnung auf Baustoffneutralität. ■

best of ...



Sanierungsbonus brachte Milliarden-Impulse

Trotz einer angespannten Konjunktur hat der »Sanierungsbonus 2023/24« des österreichischen Bundesministeriums für Klimaschutz (BMK) signifikante volkswirtschaftliche Effekte ausgelöst.

Eine aktuelle Studie des emeritierten Linzer Volkswirtschaftlers Friedrich Schneider und Martin Reindl im Auftrag von Internorm zeigt: Die staatlichen Förderungen für thermische Sanierungen von Bestandsgebäuden im privaten Haus- und Wohnbau haben auch unter Berücksichtigung eines geschätzten Mitnahmeeffekts von 30 % 2023 und 2024 Investitionen in Höhe von rund 2,32 Milliarden Euro induziert.

Hintergrund

In den Jahren 2023 und 2024 wurden im Rahmen des »Sanierungsbonus« vom BMK insgesamt 776 Millionen Euro an Förderungen für Einzelbauteilsanierungen, Teilsanierungen mit mindestens 40 %

Heizwärmebedarf-Reduktion und umfassende Sanierungen nach »gutem« bzw. »klimaaktiv«-Standard ausgeschüttet. Das Ergebnis: eine volkswirtschaftliche Wert-

schöpfung von über 4,19 Milliarden Euro. Zudem belegt die Simulationsanalyse der Studie, dass der Sanierungsbonus rund 33.775 Arbeitsplätze gesichert oder ge-

Gesamtwertschöpfung der thermischen Sanierungsoffensive 2023/2024

BIP	4,194 Mrd. €
Einkommen	1,912 Mrd. €
Indirekte Steuern	0,851 Mrd. €
Direkte Steuern und Sozialabgaben	0,729 Mrd. €
Gesamt	7,686 Mrd. €

Quelle: Studie em. o.Univ.-Prof. Dr. Dr.h.c.mult. Schneider und Martin Reindl: »Volkswirtschaftliche Wertschöpfungs-Analyse von Bundesförderungen der thermischen Sanierungsoffensive im Haus- und mehrgeschossigen Wohnbau in 2023/2024«

Fotos: iStock

Auswirkungen der thermischen Sanierungsoffensive 2023/2024

MASSNAHME	FÖRDERUNG	INVESTITIONEN	ZUWACHS BIP	ZUWACHS/SICHERUNG ARBEITSPLÄTZE
Einzelbauteilsanierung Fenster	125,0 Mio. €	252,0 Mio. €	454,9 Mio. €	3.663,4
Teilsanierung 40 %	81,0 Mio. €	238,0 Mio. €	429,6 Mio. €	3.459,9
Umfassende Sanierung »guter Standard«	198,0 Mio. €	433,3 Mio. €	782,1 Mio. €	6.299,1
Umfassende Sanierung »klimaaktiv Standard«	372,0 Mio. €	1.400,0 Mio. €	2.527,0 Mio. €	20.352,5
Summe	776,0 Mio. €	2.323,3 Mio. €	4.193,6 Mio. €	33.774,9

Quelle: Studie em. o.Univ.-Prof. Dr. Dr.h.c.mult. Schneider und Martin Reindl: »Volkswirtschaftliche Wertschöpfungs-Analyse von Bundesförderungen der thermischen Sanierungsoffensive im Haus- und mehrgeschossigen Wohnbau in 2023/2024«

schaffen hat – im Jahresdurchschnitt waren es etwa 16.900. Damit erwies sich das Förderprogramm in einem von Bauinvestitionsrückgang (-9,3 % im Jahr 2023) geprägten Markt als beschäftigungs- und konjunkturpolitischer Stabilisator.

Mehrwert für den Staat

Nicht nur Betriebe und Beschäftigte, sondern auch der Fiskus profitierte: Insgesamt wurden 851 Millionen Euro an zusätzlichen indirekten Steuern (z. B. Umsatzsteuer) sowie 729 Millionen Euro an direkten Steuern und Sozialabgaben generiert – rund 1,58 Milliarden Euro zusätzlich, die ohne die Förderanreize nicht entstanden wären. Diese Rückflüsse stellen knapp das Doppelte der eingesetzten Fördermittel dar.

Fazit

»Die in der Studie festgestellten positiven ökonomischen Effekte wären ohne die staatlichen Förderungen im Rahmen der thermischen Sanierungsoffensive 2023/2024 in Österreich nicht aufgetreten«, fassen die Autoren Friedrich Schneider und Martin Reindl zusammen. Damit belegt die Studie eindrucksvoll, dass Klimaschutzinvestitionen in der Baubranche nicht nur einen ökologischen, sondern auch einen volkswirtschaftlichen Nutzen stiften. In Zeiten konjunktureller Schwäche wirken Fördermaßnahmen wie der Sanierungsbonus als multiplikative Impulsgeber – mit direktem Nutzen für Bauunternehmen, Zulieferer, Handwerk und öffentliche Haushalte. ■



Neue Allianz für Sanierung

FORDERUNGEN Angesichts der zahlreichen Herausforderungen und des drohenden Kahlschlags bei der Sanierungsförderung haben sich der Handelsverband (HV), der Verband der Baustoffhändler Österreichs (VBÖ) und der Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie (FBI) sowie ausgewählte Unternehmen aus dem Baugewerbe, der Baustoffindustrie und dem Baustoffhandel zusammengetan, um mit einer Stimme mehr Gehör bei der Politik zu finden. Ihre zentralen Wünsche und Forderungen lauten:

- 1 ► Ein öffentliches Bekenntnis zur volkswirtschaftlichen Systemrelevanz der Bau- und Sanierungswirtschaft sowie des Baustoffhandels – als Rückgrat für Beschäftigung, Innovation und Eigentum in Österreich.
- 2 ► Kurzfristige Maßnahmen, etwa durch zusätzliche Budgetmittel oder Übergangsregelungen, um Investitionssicherheit wiederherzustellen.
- 3 ► Die sofortige Wiedereinführung der Zweckwidmung des Wohnbauförderungsbeitrages zu Gunsten der Errichtung und Sanierung von Wohnraum.
- 4 ► Eine transparente Analyse, warum Entscheidungen wie der Stopp von Sanierungs-, Wohnbau- und Heizungsförderungen in der Steiermark ohne vorherige Einbindung oder frühzeitige Kommunikation an die Interessenvertretung getroffen wurden – mit dem Ziel, künftig besser vorbereitet und proaktiv handlungsfähig zu sein.
- 5 ► Eine aktive Mitgestaltung des angekündigten Evaluierungsprozesses, mit starker inhaltlicher Beteiligung von Interessenvertretungen wie HV, VBÖ und FBI.
- 6 ► Durchforstung und Entrümpelung von Bauvorschriften
- 7 ► Vereinfachung und Beschleunigung von Genehmigungsverfahren
- 8 ► Förderung von Aufstockungen, Nachverdichtung und effizienter Nutzung des Bestandes
- 9 ► Gezielte Anreizmodelle für junge Menschen, um Wohnraum erwerben zu können

best of ...

SANIERUNGSGIPFEL

Herausforderungen und Lösungen

Beim ersten österreichischen Sanierungsgipfel, veranstaltet von der IG Lebenszyklus Bau und RENOWAVE.AT gemeinsam mit der Bundeskammer der Ziviltechniker:innen, wurden nicht nur zentrale Herausforderungen für die Sanierung identifiziert, sondern auch konkrete Lösungen präsentiert.



1 BODENVERBRAUCH & RAUMPLANUNG

► Der Flächenverbrauch wächst schneller als die Bevölkerung – ein Missverhältnis, das von der Finanz- und Steuerpolitik nicht aufgefangen wird. Dies ist insbesondere deshalb von Bedeutung, damit der Selbstversorgungsgrad mit landwirtschaftlichen Produkten in Österreich erhalten bleiben kann.

► **Lösungsansatz:** Die Einführung ökologischer Lenkungsinstrumente wie eine Grundsteuerreform, differenzierte Steuersätze für unbebaute Grundstücke oder eine Verkehrserregerabgabe.

2 FEHLENDER AUFTRAG FÜR HAUSVERWALTUNGEN

► Hausverwaltungen sind zentrale Akteure in der Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen im mehrgeschossigen Wohnbau. Gleichzeitig ist die Willensbildung bei Wohnungsgemeinschaften ein komplexer und (kosten-)aufwendiger Prozess.

► **Lösungsansatz:** Anreizsysteme (auch finanzieller Natur), Schulungen und Dialogformate anbieten, um Hausverwaltungen als Partner für klimafitte Sanierungen zu gewinnen.

3 RAHMENBEDINGUNGEN FÜR SANIERUNGEN

► Die rechtlichen Rahmenbedingungen machen Sanierung – besonders im preisgedeckelten Mietsegment – oft unrentabel.

► **Lösungsansatz:** Eine Reform des Richtwertsystems unter Berücksichtigung energietechnischer und baulicher Qualitätskriterien würde gezieltere Investitionen ermöglichen, besonders mit innovativen Finanzierungsmodellen und einer reduzierten »Umbauordnung«.



Die Initiator*innen des ersten Sanierungsgipfel: (v.l.n.r.): Helene Konrad (IG Lebenszyklus Bau), Iris Kaltenegger (RENOWAVE.AT), Daniel Fügenschuh (Bundeskammer der Ziviltechniker:innen), Martin Aichholzer (ÖIAV), Inge Schrattecker (ÖGUT, Klimaaktiv Gebäude), Margot Grim (IG Lebenszyklus Bau, e7), Wolfgang Kradischnig (IG Lebenszyklus Bau, DELTA), Ulla Unzeitig und Susanne Formanek (RENOWAVE.AT).

4 INVESTITIONEN SCHEITERN AN LIQUIDITÄT

► Geringe Abschreibungssätze bremsen Investitionen und hemmen Sanierungsdynamiken.

► **Lösungsansatz:** Flexiblere und kürzere Abschreibungszeiträume – gekoppelt an Nachhaltigkeitskriterien – schaffen finanzielle Spielräume für Investor*innen.

5 FEHLENDE DATEN UND UNKLARE NACHHALTIGKEITZIELE

► Wichtige Informationen – etwa zum energietechnischen Zustand von Gebäuden – sind unvollständig oder nicht vergleichbar, da die Umsetzung nationaler Vorgaben auf Länderebene stagniert. Darüber hinaus fehlen Benchmarks als Leitplanken und klare Definitionen für eine ganzheitliche Betrachtung der ökologischen, funktionalen und wirtschaftlichen Auswirkungen.

► **Lösungsansatz:** Daten der Errichtung und der Nutzung sind aufzubauen, um Einsparungsziele festlegen zu können. Es braucht eine koordinierte Datenerhebung und neue institutionalisierte Datenerhebungsformate zwischen Bund, Ländern und Gemeinden, dadurch entstehen klare Definitionen. Eine gezielte Bedarfsklä rung und strukturierte Leitfäden mit Benchmarks schaffen eine verlässliche Planungsgrundlage für nachhaltiges Bauen.

6 BLOCKIERENDE GESETZE

► Sanierungsmaßnahmen scheitern häufig an starren gesetzlichen Vorgaben oder Eigentumsverhältnissen, obwohl sie ökologisch und wirtschaftlich sinnvoll wären.

► **Lösungsansatz:** Prüfung und Anpassung relevanter Gesetze wie MRG, WEG und ABGB zur Ermöglichung notwendiger Sanierungsmaßnahmen.

Frage an die POLITIK

In der Rubrik »Frage 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 Christian Höberl, Geschäftsführer Röfix. Gerichtet wurde sie an Norbert Totschnig, Bundesminister für Land- und Forstwirtschaft, Klima- und Umweltschutz, Regionen und Wasserwirtschaft.

Thema: Sanierungsförderung

→ Christian Höberl Geschäftsführer Röfix

» Die thermische Sanierung ist ein zentraler Hebel im Kampf gegen den Klimawandel. Durch verbesserte Wärmedämmung, Fensteraustausch und Heizungsmodernisierung können Energiekosten gesenkt, der CO₂-Ausstoß reduziert und der Wohnkomfort erhöht werden. Trotz der vielfältigen und verfügbaren Dämmtechnologien und der Sanierungsoffensive 2023/24 bleibt die Sanierungsquote in Österreich weiterhin hinter dem Zielwert von drei Prozent zurück. Hohe Finanzierungskosten, komplexe Förderverfahren und strenge Kreditvergaberichtlinien bremsen Investitionen in den vergangenen Jahren – insbesondere bei privaten Haushalten.



Die Industrie ist bereit, die Nachfrage zu bedienen, doch es fehlt an planbaren Rahmenbedingungen. Welche konkreten Maßnahmen plant Ihre Regierung, um die Förderungen für thermische Sanierungen nachhaltig und planungssicher auszugestalten – damit sowohl Private als auch Bauträger investieren und wir als Industrie entsprechend produzieren können?»

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

» Die Bundesregierung hat sich mit dem Doppelbudget 2025/26 auf eine verantwortungsvolle Sanierung des Staatshaushalts verständigt. In diesem gesamtstaatlichen Konsolidierungskurs leistet auch das Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Klima- und Umweltschutz, Regionen und Wasserwirtschaft (BMLUK) einen ausgewogenen Beitrag – ohne zentrale Zukunftsthemen wie Versorgungssicherheit, Umwelt- und Klimaschutz und die Bedeutung eines starken ländlichen Raums aus dem Blick zu verlieren. Im Bereich Umwelt,

Klima und Kreislaufwirtschaft stehen 2025 rund 2,2 Milliarden Euro zur Verfügung. Damit werden bereits zugesagte Fördermittel aus 2024 vollständig finanziert. 2026 stehen dann rund 1,4 Milliarden Euro zur Verfügung. Somit bleibt, trotz der Kompetenzverschiebungen der Energieagenden ins BMWET, die umwelt- und klimapolitische Handlungsfähigkeit gesichert. Für den Zweck der thermisch-energetischen Sanierung und für den Umstieg auf erneuerbare Heizungen stehen ab 2026 jährlich 360 Millionen Euro bereit, somit insgesamt 1,8 Mrd. Euro für die Periode 2026–2030. Damit werden auch in den nächsten fünf Jahren Sanierungsmaßnahmen geför-

dert werden können. In Abstimmung mit den Bundesländern und unter Einbindung relevanter Interessengruppen wird derzeit an einer Weiterentwicklung der Förderungsbeirichte gearbeitet. Ziel ist es, bestehende Instrumente zu verbessern und Rahmenbedingungen zu schaffen, die Investitionen in erneuerbare Heizsysteme und thermisch-energetische Sanierungen bestmöglich unterstützen – sowohl bei Ein- und Zweifamilienhäusern und Reihenhäusern als auch im mehrgeschossigen Wohnbau und in Reihenhäusern. Die Klärung der Details für eine Neuauflage der Förderschiene ist bis Herbst 2025 geplant. Die förderabwickelnde Stelle KPC und das BMLUK werden rechtzeitig über neue Fördermöglichkeiten informieren.«





Umstellung auf Grünstrom

BAUMIT Die Baumit GmbH hat 2024 am Standort Wopfung komplett auf Grünstrom umgestellt. Der gesamte Strombedarf wurde mit »EAA AQUA«, dem zertifizierten Ökostrom der Energieallianz Austria GmbH, gedeckt. Dadurch konnten rund 25.000 Tonnen CO₂ eingespart werden. »Mit dieser Maßnahme liegen wir nun deutlich unter dem Branchenschnitt in Österreich«, freut sich Manfred Tisch, Geschäftsführer der Baumit GmbH.

← Gerhard Philipp, Umwelt- und Verfahrenstechnik (li.), und Geschäftsführer Manfred Tisch.

Neues Online-Portal

CONTAINEX CONTAINEX, Europas führender Anbieter von mobilen Container- und Raumlösungen, präsentiert das neue CONTAINEX PORTAL: Die digitale Plattform vereinfacht den Zugang zu mobilen Raumlösungen für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Kunden können künftig individuelle Containerlösungen direkt online finden, Informationen zu Verfügbarkeiten und Preisen in Echtzeit abrufen und direkt bestellen.

Badevergnügen

HABAU GROUP Um im Waldbad im oberösterreichischen Perg das Angebot an Sitzmöglichkeiten zu erweitern, wurde auf Initiative des Vereins »Waldbad 69ers« eine Beton-Sitzgarnitur angeschafft. Die von der HABAU GROUP gesponserte Garnitur wurde von engagierten Lehrlingen des viertgrößten Baukonzerns Österreichs mit viel Einsatz gebaut und steht ab sofort dem Naturbad an der Naarn zur Verfügung.

KI im Lager

DOKA Unterstützt durch die KI-Expertise von Microsoft hat Doka das KI-Service »AI Counting & Identification« entwickelt. Damit wird an über 50 Standorten das Schalungs- und Gerüstmaterial automatisch identifiziert und gezählt. »Das ermöglicht es, dass Rücklieferungen schneller abgewickelt, Material schneller wieder einsatzbereit gemacht und Bestände zuverlässiger geplant werden können«, erklärt Robert Hauser, CEO von Doka.



Meilenstein für autonomes Fahren

KOMATSU Komatsu hat aufbauend auf seiner Innovationsgeschichte im Bereich des autonomen Bergbaus einen bedeutenden Meilenstein erreicht: einen autonom fahrenden Muldenkipper mit Elektroantrieb, der an eine dynamische Oberleitung angeschlossen ist. Dies ist das erste Mal in der Geschichte der Bergbauindustrie, dass die Energie über ein Trolley-System auf einen fahrenden, autonom betriebenen Muldenkipper übertragen wird.

← Die Oberleitung liefert elektrische Energie dort, wo sie am meisten benötigt wird.



Recyclinganlage für Mineralwolle

KNAUF INSULATION Knauf Insulation plant am Standort Ferndorf in Kärnten den Bau der ersten Recyclinganlage für Mineralwolle in Österreich. Die Anlage wird sowohl Glaswolle als auch Steinwolle recyceln können. Damit wird es erstmals möglich sein, alle Arten von Mineralwolle, einschließlich jener aus Rückbau- und Sanierungsprojekten, unabhängig vom Hersteller aufzubereiten und in den Produktionskreislauf zurückzuführen

← Udo Klamminger, Geschäftsführer von Knauf Insulation in Österreich und Projektleiter Joachim Wieltschnig, Sustainability Manager Zentraleuropa.

Sommerscamps für technikbegeisterte Kids

ROBOMANIAC In den Feriencamps von RoboManiac in Wien, Graz, Linz, Mödling und Podersdorf programmieren, tüfteln und forschen Kinder und Jugendliche von 5–16 Jahren auch heuer wieder mit viel Spaß und Entdeckergeist und machen sich dabei fit für die digitale Zukunft. Gleich elf verschiedene Themenbereiche stehen für die »RoboManiacs« heuer zur Auswahl, darunter Architektur für Teens oder Technologien zu Nachhaltigkeit.



Fotos: Knauf Insulation, RoboManiac, EPSolutely



Eisblock-Challenge 2025

STO Mit der Eisblock-Challenge 2025 zeigte Sto, was mit einem rund zwei Tonnen schweren Eisblock, geschützt durch eine gedämmte Holzrahmenkonstruktion, passiert, wenn er über 80 Tage lang frühsummerlichen Temperaturen ausgesetzt ist. Das Ergebnis: Auch nach 80 Tagen waren 74 % des Eisblocks noch vorhanden.



ARA an Bord

EPSOLUTELY Die Altstoff Recycling Austria AG (ARA) ist ab sofort Mitglied im Pilotprojekt »EPSolutely« zum Styropor-Recycling. »Wir sind stolz und glücklich, dass die ARA mit an Bord ist«, freut sich Roland Heibel, Geschäftsführer bei Steinbacher und Mit-Initiator von »EPSolutely«. Mitte Mai holte Steinbacher den ersten LKW mit EPS-Abfällen zur Wiederaufbereitung von Innsbruck ins Werk nach Erpfendorf.

Wohnen mitgestalten

Nie auf der Stelle verharren, viele Gestaltungsmöglichkeiten, die Nähe zum Menschen – das begeistert Isabella Stickler an ihren Jobs bei Alpenland, der ARGE Eigenheim Österreich, Vorsitzende »Netzwerk« – nach der Lektüre des Lebenslaufes von Isabella Stickler drängt sich die Frage auf, ob sich die vielen Aufgaben unter einen Hut bringen lassen. »Es ist nicht immer leicht«, lacht die 48-Jährige. »Es kommt mir sicherlich meine Stärke zugute, dass ich mit vielen Themen gut jonglieren kann, flexibel bin, aufgrund meiner beruflichen Erfolge keine großartige Vorbereitungszeit brauche und dass mir Gestalten und Vielfältigkeit sehr viel Kraft und Motivation geben.« Außerdem habe sie ein sehr starkes Team rund um sich. Ihre Familie empfindet sie als Ausgleich und als wichtiges Korrektiv. »Sie erdet mich«, betont Stickler, die in einem Generationen Wohnen-Haus in der Marktgemeinde Grafenegg in Niederösterreich wohnt. »Es ist ein Geben und Nehmen. Man lernt, durch dieses Zusammenwohnen Rücksicht zu nehmen.«

TEXT | Karin Legat

PORTRÄT Juristin, Immobilientreuhänderin, Obfrau Alpenland und ARGE Eigenheim Österreich, Vorsitzende »Netzwerk« – nach der Lektüre des Lebenslaufes von Isabella Stickler drängt sich die Frage auf, ob sich die vielen Aufgaben unter einen Hut bringen lassen. »Es ist nicht immer leicht«, lacht die 48-Jährige. »Es kommt mir sicherlich meine Stärke zugute, dass ich mit vielen Themen gut jonglieren kann, flexibel bin, aufgrund meiner beruflichen Erfolge keine großartige Vorbereitungszeit brauche und dass mir Gestalten und Vielfältigkeit sehr viel Kraft und Motivation geben.« Außerdem habe sie ein sehr starkes Team rund um sich. Ihre Familie empfindet sie als Ausgleich und als wichtiges Korrektiv. »Sie erdet mich«, betont Stickler, die in einem Generationen Wohnen-Haus in der Marktgemeinde Grafenegg in Niederösterreich wohnt. »Es ist ein Geben und Nehmen. Man lernt, durch dieses Zusammenwohnen Rücksicht zu nehmen.«

Beruf und Familie vereinbaren

Karriere bedeutet für die Mutter eines fast 17-Jährigen keinen Verzicht auf Familie. Mit dieser Überzeugung hat sie 2017 die Initiative »Netzwerk« mitgegründet und damit eine Basis für ein Netzwerk für Frauen in der Wohnungswirtschaft geschaffen. »Ziel ist es, den Status von uns Frauen zu stärken, unseren Anteil in den Entscheidungsebenen und Gremien zu erhöhen und damit die viel zitierte gläserne Decke mit vereinten Kräften zu durchbrechen.« Für ihr Engagement wurde Stickler 2022 mit dem Liese Prokop-Frauenpreis des Landes Niederösterreich ausgezeichnet, der Persönlichkeiten hervorhebt, die neben ihrer wirtschaftlichen Performance auch Vorreiter sind. »Es ist wichtig, andere Frauen zu ermutigen und ihnen sichtbar zu machen, dass Beruf und Familie vereinbar sind. Dass auch MIT Familie das Top-Management in einem doch



⤴ Die Vollblut-Immobilienfachfrau Isabella Stickler vereint erfolgreich Karriere und Familie.

männerorientierten Berufsfeld erreichbar ist«, betont die Immobilienfachfrau, die in ihrer Freizeit begeisterte Musikerin ist. »Ich spiele Klavier sowie Kirchenorgel und leite einen Chor. Das entspannt. Ich erhole mich aktiv und passiv mit Musik.«

Gutes Werkzeug

Ihr Studium der Rechtswissenschaften hat ihr auf ihrem Weg durch die Immobilien- und Wohnungswirtschaft sehr geholfen. »Im Studium lernt man, Sachverhalte zu analysieren, sie auf ihren wesentlichen Kern zu reduzieren und umzusetzen. Das ist ein sehr gutes Werkzeug, um in der Immobilienwirtschaft erfolgreich zurechtzukommen.« Berufsbegleitend hat sie auch die Ausbildung zur Immobilientreuhänderin absolviert. Ihre Abschlussprüfung am Ju-

ridicum Wien absolvierte sie noch im Strafrecht, aber bald kam der Wunsch, sich mit dem Thema Wohnen zu beschäftigen. »Das hat sich dann durch den Einstieg bei Alpenland und in die gemeinnützige Wohnungswirtschaft voll erfüllt«, betont Stickler. Was sie sich für die Zukunft wünscht? »Die Wohnungswirtschaft ist ein Bereich, der über Jahrzehnte gedacht werden muss.« Die drei Säulen sozialer Wohnungsbau, gemeinnütziger Wohnbau und der freie Wohnungsmarkt müssen miteinander kommunizieren. »Jeder Eingriff in eine Säule wirkt sich am Ende des Tages in irgendeiner Form auf die gesamte Wohnversorgung aus«, betont sie. Der Wohnungsmarkt müsse auch als Wirtschaftsfaktor erkannt werden. »Alles, was wir nicht gut lösen, trifft am Ende des Tages den Menschen.«



e A w a r d

2 0 2 5

20 JAHRE Innovation



Der eAward feiert sein 20-jähriges Bestehen und ist in Österreich sowie im gesamten deutschsprachigen Raum einer der bedeutendsten Wirtschaftspreise für Digitalisierungsprojekte. Nutzen Sie den »eAward 2025«, um den Mehrwert für Ihre Zielgruppen einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen.

Jetzt einreichen bis 31. Juli!

Report (+)

Mehr unter: award.report.at

Wir arbeiten für Menschen.
Wir gestalten Zukunft.
Wir sind Teil der Lösung.
Immer besser bauen.



SWIETELSKY

swietelsky.com