

Im Fokus: Schalungstechnik

Österreichische Schalungsanbieter sind an einer ganzen Reihe von spektakulären internationalen Projekten beteiligt.

Baumaschinen: Bagger

Digitalisierung, intelligente Assistenzsysteme und neue Kundenanforderungen verändern zunehmend den Markt für Bagger.

ÖSTERREICHISCHE bauzeitung

Nr. 11 | 2026



TB325R - kompakt & wendig

2,5-t-Kurzheckbagger von Takeuchi punktet mit minimalem Heckschwenkradius

Huppenkothen
huppenkothen.com



HUPPGrip Universal- und Abbruchgreifer

Wir haben in unserem Sortiment mehrere Greifer für jeden Einsatzbereich. Je nach Tätigkeit eignen sich der Universalgreifer oder der Abbruchgreifer am besten. In bewährter MARTIN-Qualität werden sie aus hochwertigen Materialien hergestellt und bestehen durch eine lange Lebensdauer.



UNIVERSALGREIFER



ABBRUCHGREIFER



» **Robuste Ausführung** in bewährter **MARTIN-Qualität**

» **Für Trägergeräte von 1 bis 16 t**

» **Hohe Schließkraft**

» **Sehr große Öffnungsweite**

» Marken-Rotator **360°**, endlos drehbar

» Seiten- und Verschleißteile **aus Hardox®**

» **Endlagengedämpfte Zylinder**

» **Nahezu keine Ausfallzeiten** durch optimalen Schutz von Hydraulikzylinder und Schläuchen

» Hydrodynamische Gleitlager – **wartungsarm**

» **Hoher Sicherheitsstandard** (bei Ausfall der Hydraulik kann der Greifer nicht von selbst öffnen).

» **Servicefreundlicher Aufbau**

Huppenkoth GmbH
Bundesstraße 117 / 6923 Lauterach
T +43 50 663 400
info@huppenkoth.com

Das komplette
Huppenkoth
Produkt- und
Serviceangebot



UMFRAGE

04 Kapital gegen die Krise

AUS DER BRANCHE

06 Branchenrelevante News

INNUNG

10 Regionale Vergabe: Mehr Wettbewerb durch besseren Zugang zu öffentlichen Aufträgen

IM BRENNPUNKT

12 Puffer gegen die Pleite**14** „Passiert ist viel zu wenig“

PLANUNG & AUSFÜHRUNG

15 Noch keine Trendwende am Bau**16** Heiße Sommer, kühle Häuser

FOKUS SCHALUNG

18 Grenzenlos gut geschalt

BAUMASCHINEN

24 Datenmaschine Baggerdie **wirtschaft****30** Fallstricke für Anfechtungen**32** EuGH: Keine Nachträge nach Schlussrechnung**34** Seitenblicke**35** Tipps & Bazar

privat



Liebe Leserinnen und Leser!

„Die Lage im Bauhilfsgewerbe bleibt angespannt. Rückläufige Beschäftigtenzahlen und eine schwache Investitionsbereitschaft prägen das Bild.“ So kommentiert Martin Greiner, Bundesinnsmeister des Baugewerbes im Interview „Nachgefragt bei“ auf Seite 9 dieser Ausgabe die Stimmung in seiner Branche. „Neben der anhaltenden konjunkturellen Flaute und hohen Kosten reißt vor allem der Generationenwechsel eine tiefe Lücke in die Reihen der Spitzenfacharbeiter. Das Ausscheiden erfahrener Praktiker lässt sich quantitativ wie qualitativ kaum kompensieren“, meint Greiner. Sein Fazit: „Rein defensives Abwarten auf einen nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung greift hier zu kurz. Die Betriebe müssen jetzt proaktiv handeln, um handlungsfähig zu bleiben.“

Ähnlich wie Greiner sieht das Martin Nicklis, Co-Autor einer neuen Studie des internationalen Unternehmensberater PwC über die Situation am Bau. Auch er hat eine klare Meinung zu der größten Herausforderung, mit der die Bauwirtschaft mittel- und langfristig konfrontiert ist. „Der Personalmangel trifft die Branche besonders stark. Das Thema wird die Branche in den kommenden Jahren weiter massiv beschäftigen.“ Mehr dazu finden Sie in unserem Beitrag auf Seite 15.

Wie die Betriebe des Baugewerbes die aktuellen Herausforderungen wirtschaftlich bewältigen können, damit befassen wir uns in unserer Brennpunkt-Story. Das Thema: Wie kann man mit einem cleveren Management des Working Capitals die Krise am Markt durchstehen und die Gefahr einer Insolvenz lindern. Lesen Sie mehr dazu, was Experten dazu empfehlen in unserem Artikel auf den Seiten 12 und 13.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht
Martin Hehemann
martin@hehemann.at

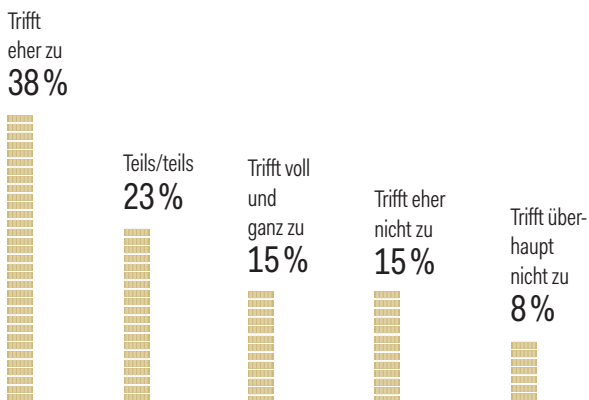
IMPRESSUM – Die Österreichische Bauzeitung ist das offizielle Organ der Interessenvertretungen der Bauwirtschaft.

Medieninhaber, Verleger, Herausgeber, Redaktion: Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH, 1020 Wien, Lassallestraße 7a, Unit 5, Top 101-1, Tel.: +43 1 54664 0, www.wirtschaftsverlag.at **Geschäftsführender Gesellschafter:** Thomas Letz **Internet:** www.handwerkundbau.at/bau **Redaktionsleitung:** Stefan Böck, DW 380, s.boeck@wirtschaftsverlag.at **Chefredaktion:** Martin Hehemann, +43 676 4907727, martin@hehemann.at **Innung informiert:** Die Bundesinnung Bau zeichnet für die Inhalte verantwortlich, die als „Innungs-Nachrichten“ gekennzeichnet sind. **Grafik:** ÖWV **Redaktionssekretariat:** bauzeitung@wirtschaftsverlag.at **Anzeigenservice:** DW 444, anzeigenservice@wirtschaftsverlag.at **Anzeigenleitung:** Christian Hödl, DW 288, c.hoedl@wirtschaftsverlag.at **Anzeigenberatung:** Benedikt Wagesreiter, DW 253, b.wagesreiter@wirtschaftsverlag.at Es gilt der Anzeigentarif Nr. 55 vom 1. Jänner 2026. **Hersteller:** Friedrich Druck & Medien GmbH, A-4020 Linz, Zamenhofstraße 43–45, www.friedrichdruck.com **Abonnement und Vertrieb:** Aboservice Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH: velcom GmbH, T +43 1 54664 135, aboservice@wirtschaftsverlag.at **Jahresbezugspreis:** Inland: Euro 163,-; Ausland: Euro 244,-. Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter. **Bankverbindung:** Bank Austria, IBAN: AT511100004240571200, BIC: BKAUATWW **Druckauflage:** 10.500 (JS 2025). Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter <http://www.wirtschaftsverlag.at/offenlegung> ständig abrufbar. Wir tragen Verantwortung: Wir verpacken unsere Zeitschrift nur dann in (umweltverträgliche) Folie, wenn der Postversand es auf Grund von Beilagen erfordert. Mehr erfahren: www.wirtschaftsverlag.at/ueber-uns/csr und auf Twitter @CSR_Verlag. Unsere Datenschutzerklärung finden Sie unter www.wirtschaftsverlag.at/datenschutz/

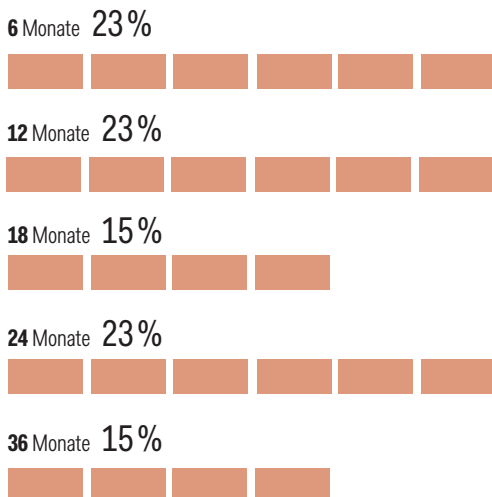


FINANZLAGE

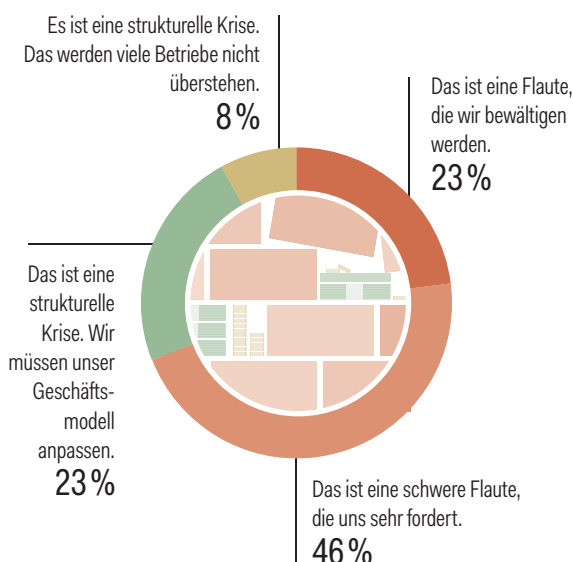
Verfügt Ihr Unternehmen über eine ausreichende Kapitalausstattung, um die aktuelle Marktsituation gut zu bewältigen?



Wie lange reicht Ihre Kapitalausstattung bei der aktuellen Wirtschaftslage noch aus?



Wie beurteilen Sie die aktuelle Krise am Bau?



Kapital gegen die Krise

Das Baugewerbe leidet weiter unter der Pleitewelle. Ein Großteil der Betriebe sieht sich aber gut gerüstet, um die Krise gut zu überstehen. Zu diesem Ergebnis kommt jedenfalls die aktuelle Leser*innen-Umfrage der Bauzeitung.

Text: Martin Hehemann

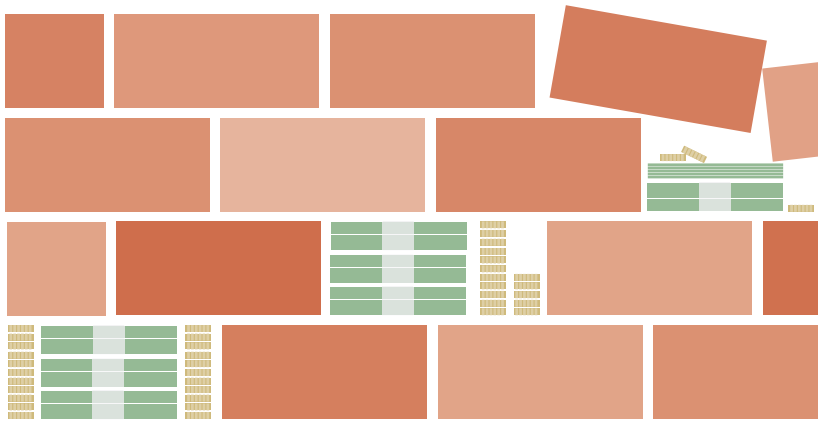
Noch ist kein Ende der Pleitewelle am Bau in Sicht: Laut dem Kredit-schützer KSV 1870 musste im ersten Halbjahr 485 Betriebe aus dem Baugewerbe Insolvenz anmelden. Das waren zwar 4,7 Prozent weniger als im Vorjahr aber fast 40 Prozent mehr als 2022. Der Bau liegt bei den Pleiten hinter dem Handel an zweiter Stelle.

GEBUNDENES KAPITAL

Als echtes Problem erweist sich in vielen Fällen das gebundene Kapital: Die ausführenden Unternehmen müssen Material beschaffen, Lieferanten absichern und bei Projekten teilweise erheblich in Vorleistung gehen – lange bevor ihnen daraus wieder Geld zufließt. Maschinen, Lagerbestände oder andere Vermögenswerte binden zusätzlich Kapital. „Gerät dieser Kreislauf ins Stocken, kann aus einer grundsätzlich soliden Geschäftslage rasch ein Liquiditätsproblem werden“, so Matthias Ortner, Equity Partner beim Unternehmensberater Advicum Consulting.

Entscheidend sind laut seiner Expertise dabei die unterschiedlichen Fristen: Wann muss ein Unternehmen Forderungen bezahlen, wie lange bleibt sein Kapital gebunden und wann fließt Geld aus einem Auftrag tatsächlich zurück? Experten weisen daher auf ein zentrales Instrument hin, mit der die Betriebe die Gefahr einer Insolvenz lindern können: ein cleveres Management des Working Capitals. Die Bauzeitung hat sich mit diesem Thema intensiv befasst. Siehe dazu die Brennpunkt-Story in dieser Ausgabe auf den Seiten 12 und 13.

Die Redaktion wollte zudem wissen, wie das Baugewerbe die eigene Kapitalausstattung beurteilt und widmete ihre aktuelle Leser*innen-Umfrage diesem Thema. Die Antworten zeigen ein recht positives Bild: 53 Prozent der Befragten stimmen voll und ganz oder weitgehend der Aussage zu, dass ihr Unternehmen „über eine ausreichende



Kapitalausstattung“ verfügt, um die aktuelle Marktsituation gut zu bewältigen. 23 Prozent beantworten die Frage mit „Teils/Teils“ und weitere 23 Prozent stimmen ihr nicht zu.

Ähnlich positiv fallen die Ergebnisse zur zweiten Frage aus: Bei der aktuellen Wirtschaftslage reicht die Kapitalausstattung bei 15 Prozent der Befragten für weitere 18 Monate aus, bei 23 Prozent für 24 Monate, bei 15 Prozent sogar für 36 Monate. Jeweils 23 Prozent der Befragten geben an, dass das Polster bei Ihnen nur 6 oder 12 Monate ausreicht.

STRUKTURELLE KRISE

Dennoch – befragt nach ihrer Einschätzung zum Ausmaß der aktuellen Krise teilen die Leserinnen und Leser der Bauzeitung die Einschätzung vieler Experten: Es handelt sich um mehr als eine vorübergehende Konjunkturdelle. „Es ist eine strukturelle Krise. Das werden viele Betriebe nicht überstehen“, meinen 8 Prozent. „Das ist eine strukturelle Krise. Wir müssen unser Geschäftsmodell anpassen“, antworten weitere 23 Prozent. Und „das ist eine schwere Flaute, die uns sehr fordert“, meinen 46 Prozent. Vergleichsweise entspannt zeigen sich die übrigen 23 Prozent. Ihre Reaktion: „Das ist eine Flaute, die wir bewältigen werden.“

BREITE PALETTE

Abschließend wollte die Bauzeitung wissen, welche Maßnahmen die Betriebe ergreifen, um die Krise zu bewältigen. Hier zeigt sich eine durchaus breite Palette: Diese reicht von „Anpassung der Leistungen“ und „andere Geschäftsfelder etablieren“ über „Prozessoptimierungen“ und „Einsparungen im Backoffice“ bis hin zu „Arbeitsläufe vereinfachen“. Ein Betrieb praktiziert das empfohlene Working Capital Management. Zitat: „Das hat sich sehr bewährt.“ Eine weitere Antwort fällt eher launig aus: „Wir setzen drei Maßnahmen: Kosten senken, Kosten senke, Kosten senken.“ Eine weitere ist der Kategorie kurz und bündig zuzuordnen „Nichts.“ ■

wiener
Kaiser
wiesn

Wiener Kaiser Wiesn

Oktoberfest

von **24.09.26**
bis **11.10.26**

Das Leben is a Fest!

Foto: Stefan Burghart

Gösser

NORDIC
SPIRIT

Wiesbauer
SCHMECKT BESSER

**Kronen
Zeitung**
Die Krone + ich

Radio
Arabella

GASTEINER

Westbahn

**Stadt
Wien**

**SCHLÄMMING
DACHSTEIN**

**RED
CARPET**

Vorteilsclub
Stadt
Wien

Almdudler

oeticket

**Wien
Ticket** 58885

King Fahd International Stadion in Riad, Saudi Arabien



valentinkristich

Die Fußball-Weltmeisterschaft 2026 ist Geschichte. Die Vorbereitungen auf die nächste WM laufen auf Hochtouren. In Saudi Arabien entstehen 15 Stadien – elf Neubauten und vier modernisierte Arenen. An vielen dieser Großprojekte ist Fischer beteiligt. Der deutsche Befestigungsspezialist liefert unter anderem Lösungen für die Erweiterung des King Fahd International Stadiums in der Hauptstadt Riad. „Die Stadionprojekte in Saudi Arabien gehören zu den größten und anspruchsvollsten Bauvorhaben der kommenden Jahre“, meint Inhaber Klaus Fischer.

Papier schützt nicht vor Hitze

Der Baumeisterverband kritisiert die neuen Dokumentationspflichten zum Hitzeschutz – und ist gegen einen Rechtsanspruch auf Hitzefrei.

„Fakt ist, dass weder Papier noch Formalismus den Schutz der Bauarbeiter vor Hitze gewährleisten.“ Mit dieser Aussage nimmt der österreichische Baumeisterverband Stellung zur aktuellen Diskussion um den Hitzeschutz am Bau. „Ein voller Ordner mit Dokumenten und Formblättern hilft keinem Arbeitnehmer. Das ist Bürokratie ohne praktischen Mehrwert“, meint Obmann Robert Jägersberger. Der Verband erteilt zudem den Forderungen nach einem Rechtsanspruch auf Hitzefrei am Bau eine Absage. Dies sei unter den gegebenen Rahmenbedingungen nicht möglich. „Solange die Bauunternehmungen trotz Hitze an ihre vertraglichen Verpflichtungen gebunden sind und die Mehrkosten bei Einstellung der Arbeiten zu tragen haben, ist ein Rechtsanspruch auf Hitzefrei nicht realisierbar.“



Amom Surjanistock getty images plus

Papier allein bringt keinen Hitzeschutz: Der Baumeisterverband kritisiert die neuen Dokumentationspflichten zum Hitzeschutz am Bau.

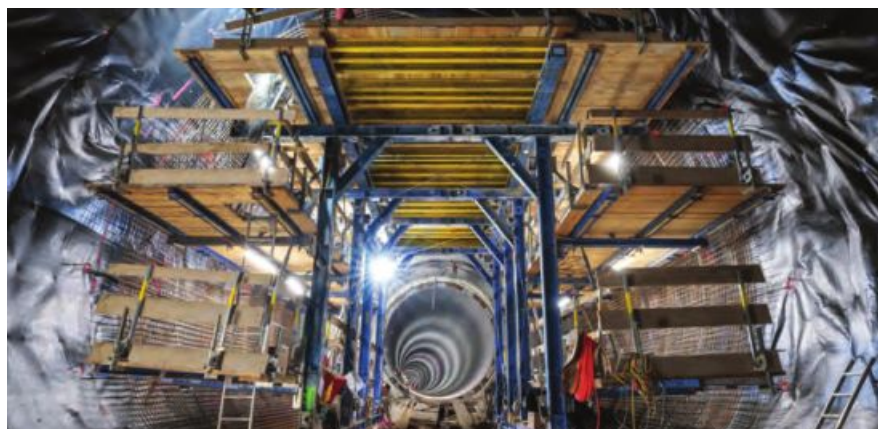
Bau wächst wieder

Die Produktion in der Bauwirtschaft ist laut aktuellen Daten von Statistik Austria im Juni gegenüber dem Vorjahr 5,6 Prozent gewachsen.

Ist das der Beginn einer nachhaltigen Trendwende in der heimischen Bauwirtschaft? Statistik Austria hat für den Juni positive Zahlen für die Branche veröffentlicht: Der Produktionsindex am Bau ist im Juni 2026 laut Statistik Austria gegenüber dem Vorjahr um 5,6 Prozent gewachsen. Im Vergleich zum Vormonat Mai stieg sie leicht um 0,2 Prozent. Der Bau schlug sich damit vergleichsweise besser als die unterschiedlichen Branchen der österreichischen Industrie. In der Industrie sank der Produktionsindex im Juni 2026 insgesamt arbeitstäglich bereinigt um 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Die industriellen Hauptgruppen wiesen folgende Veränderungsdaten im Vergleich zum Juni 2025 auf: Gebrauchsgüter +12,4 Prozent, Vorleistungsgüter +0,5 Prozent, Investitionsgüter +0,1 Prozent, Energie –4,6 Prozent, Verbrauchsgüter –7,0 Prozent.

Doka im Einsatz für die Wiener U-Bahn

Schalungs-Spezialist Doka unterstützt das Wiener U-Bahn-Projekt U2xU5 mit Tunnel-Schalungslösungen.



Doka

Schalungstechnik von Doka im Wiener Untergrund: Umfangreiche Materialmengen werden geliefert.

Tief unter der Wiener Innenstadt entstehen im Zuge des Ausbaus der Linie U2 und dem Neubau der U5 neue Tunnel- und Stationsbauwerke. Dabei bringt auch der heimische Schalungs-Konzern Doka seine Engineering- und Ausführungskompetenz ein – von der 3D-Planung über vormontierte Schalungseinheiten bis zur Montage auf der Baustelle. Doka ist beim Öffi-Ausbau U2xU5 in mehreren Bauabschnitten mit umfangreichen Materialmengen im Einsatz. Unter anderem im Bereich der U2-Verlängerung: Für die bauausführende Arge U2 17–21 bestehend aus Strabag und Porr liefert Doka als Hauptlieferant seit 2021 Lösungen für die Stationen Matzleinsdorfer Platz sowie aktuell für die weiteren Stationen Reinprechtsdorfer Straße, Pilgramgasse und Neubaugasse.

VÖZ gegen Kritik

Die heimische Zementindustrie wehrt sich gegen die Kritik eines Klimaforschers an der Klimabilanz von Beton.

Die Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie (VÖZ) weist die kürzlich im ORF-Mittagsjournal geäußerte Kritik des Klimaforschers Hans Joachim Schellnhuber an der Klimabilanz von Beton zurück: Sie greife zu kurz, verzerre die Fakten und blende den gesamten Lebenszyklus des Baustoffs aus – von der Herstellung über die jahrzehntelange Nutzung bis zu Rückbau und Recycling bzw. Verwertung. „Zugleich verschweigt Schellnhuber einen zentralen Befund: Österreichs Wälder haben ihre Funktion als CO₂-Senke verloren“, so die VÖZ in einem Statement. Der CO₂-Fußabdruck moderner Stahlbetonkonstruktionen liege in Österreich über den gesamten Lebenszyklus bei rund 0,09 Tonnen CO₂ je Tonne Beton – und damit bei weniger als einem Zehntel des im Interview genannten Wertes. „Österreichische Hochbaubetone erreichen bereits heute eine Größenordnung, die mit jener moderner Holzbaustoffe vergleichbar ist“, meint die VÖZ.

Westwood Business Breakfast: „Am Kapital scheitert es nicht“

Beim Business Breakfast des Bauchemie-Anbieters Westwood besprach eine fachkundige Runde die aktuellen Herausforderungen für die Gemeinnützigen.

„Am Kapital scheitert es nicht. Ich spreche hier von unserem Unternehmen, aber das gilt sicher auch für die anderen Gemeinnützigen.“ Siegfried Igler, Obmann der Wohnbaugenossenschaft „Neues Leben“ gab beim Business Breakfast des Bauchemie-Anbieters Westwood einen Einblick in die aktuellen Herausforderungen für seine Branche.

An der Diskussion, die von Bauzeitung-Chefredakteur Martin Hehemann moderiert wurde, nahmen zudem Daniela Unterholzner, Mitglied der Geschäftsführung der gemeinnützigen Wohnbaugesellschaft Schwarzatal, und Gastgeber Andreas Nemeth, Geschäftsführer von Westwood Österreich, teil. Igler berichtete von einem spürbaren Rückgang der Bauleistung bei Neues Leben im laufenden Geschäftsjahr. Das Problem: „Die Widmungs- und Bauverfahren dauern zu lange – das ist vor allem in Wien ein großes Problem“,



Joshua Jägerberger

berichtet Igler. „Wir verfügen über eine Reihe von gewidmeten Grundstücken, können aber nicht bauen, weil wir auf die Genehmigungen warten.“

„Die Lösungsvorschläge zur Schaffung von mehr leistbarem Wohnraum liegen am Tisch“, unterstrich Schwarzatal-Geschäftsführerin Unterholzner. „Jetzt müssen sie umgesetzt werden.“ Das gelte insbesondere für die Zweckwidmung der Wohnbauförderung, die im Regierungs-

programm vereinbart worden ist. „Das Rennen verliert oder gewinnt man bereits am Anfang“, meint Westwood Österreich-Geschäftsführer Nemeth. „Gerade bei Sanierungen im Hochbau entscheidet sich der Erfolg eines Projekts ganz am Anfang. Wenn Planungs- und Entscheidungsprozesse von Beginn an gemeinsam mit erfahrenen Fachleuten aufgesetzt werden, lassen sich viele Probleme, Verzögerungen und Mehrkosten vermeiden.“

Business Breakfast
(v.l.): Andreas Nemeth,
Daniela Unterholzner,
Siegfried Igler und
Martin Hehemann.

Personalia



Peri Österreich

Julian Gayer,
Head of Sales Peri Österreich

Julian Gayer ist als Head of Sales neuer Vertriebschef von Peri Österreich. In dieser Funktion verantwortet er die strategische und operative Weiterentwicklung des Vertriebs sowie die Betreuung der Kund*innen in Österreich. Gayer wechselt von MM Packaging zu PERI Österreich und bringt laut Peri umfassende Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Kundenmanagement und Geschäftsentwicklung mit. Mit seinem Know-how werde er die Vertriebsorganisation von Peri Österreich weiter stärken und die Zusammenarbeit mit Kund*innen aus der Bauwirtschaft ausbauen.



Daniel Hinternsiegler/Wienerberger AG

Gerhard Hanke,
Interims-CEO Wienerberger AG

Heimo Scheuch hat sein Amt als CEO aus gesundheitlichen Gründen niederlegt. Nach mehr als 17 Jahren an der Spitze des Unternehmens habe er den Aufsichtsrat um die vorzeitige Beendigung seines Mandats gebeten, so das börsennotierte Unternehmen in einer Aussendung. Der Aufsichtsrat ist diesem Wunsch nachgekommen und hat Gerhard Hanke, COO Zentral & Ost und stellvertretender CEO, zum Interim-CEO ernannt. „Das Unternehmen leitet nun eine strukturierte Suche nach einem langfristigen Nachfolger ein“, heißt es weiter.



Swietelsky AG

Philipp Rainer,
Vorstand International Swietelsky AG

Philipp Rainer wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2026 zum Vorstand International bei der Swietelsky AG bestellt. Rainer, derzeit kaufmännischer Geschäftsbereichsleiter Bahnau International West und Deutschland, verfügt laut Unternehmen über umfassende Führungserfahrung im internationalen Baugeschäft. Mit seiner Ernennung setze man auf Kontinuität im Management. Der bisherige Vorstand International Klaus Bleckenwegner wird mit 30. September 2026 aus persönlichen Gründen sein Vorstandsmandat niederlegen und sich beruflich neu orientieren.



Hyundai CE

Peter Sebold, Key Account Manager
Europa Hyundai CE

Peter Sebold wurde bei Hyundai Construction Equipment zum Key Account Manager für Europa ernannt. Er hatte zuvor leitende Positionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement bei mehreren führenden Herstellern bekleidet. Seit seinem Wechsel zu Hyundai in 2019 hat er Erfahrungen bei Vertriebsunterstützung, Händlerschulungen, Produkteinführungen, Marketing und Veranstaltungen gesammelt. „Er ist bestens geeignet, um an die jüngsten Erfolge von Hyundai bei großen Flottenbetreibern anzuknüpfen“, so das Unternehmen.

Nemetschek wächst

Die Nemetschek Group hat im zweiten Quartal 2026 den Umsatz um 14,5 Prozent und das EBITDA um 15,8 Prozent gesteigert.

Die Nemetschek Group, ein globaler Anbieter von KI-gestützten Softwarelösungen für die Bau- und Medienbranche, ist im ersten Halbjahr 2026 deutlich gewachsen. Der Konzern steigerte den Umsatz um 14,5 Prozent auf 327,7 Millionen. Das EBITDA stieg um 15,8 Prozent auf 98,6 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich um 25,3 Prozent auf 0,57 Euro. Auf der Basis der starken Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr bekräftigt das Unternehmen seine bisherige Prognose für das organische Geschäft, also ohne Akquisitionseffekte, für das Geschäftsjahr 2026. „Das erste Halbjahr 2026 war für die Nemetschek Group von einer anhaltend sehr starken operativen Entwicklung und wichtigen strategischen Meilensteinen geprägt“, sagt Yves Padrines, CEO der Nemetschek Group. Man setze auf eine Kombination von organischem Wachstum, strategischen Investitionen und einer klaren KI-Strategie.

Der Bestand wird zum Business Case

Der Kongress der IG Lebenszyklus Bau widmet sich im kommenden November einem zentralen Thema: dem Bestand.

Am 3. November 2026 findet an der Hochschule Campus Wien der 16. Kongress der IG Lebenszyklus Bau statt. Unter dem Leitthema „Der Bestand als Business Case“ zeigt der Herbstkongress, wie bestehende Gebäude angesichts steigender Baukosten, wachsender ESG-Anforderungen, regulatorischer Vorgaben und neuer Finanzierungshürden wirtschaftlich erfolgreich weiterentwickelt werden können. Expert*innen aus Immobilienentwicklung, Planung, Finanzierung, Technologie und Forschung bringen unterschiedliche Perspektiven und konkrete Lösungsansätze zusammen. Praxisbeispiele, fachliche Impulse, eine interaktive Keynote und Labs zu aktuellen Branchenthemen machen den Herbstkongress zu einem wichtigen Treffpunkt. Programm und Anmeldung: <https://kongress.ig-lebenszyklus.at/>





Wohnbau in Österreich: Für 2027 droht erneut Ungemach.

Wohnbaumarkt stabilisiert sich nicht

Die WKÖ legt aktuelle Zahlen für den heimischen Wohnbau vor: Nach einer leichten Erholung droht 2027 der nächste starke Rückgang.

„Der österreichische Wohnungsneubau zeigt 2026 eine leichte Erholung. Diese dürfte allerdings nur von kurzer Dauer sein.“ So kommentiert der Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) den aktuellen Neubaubericht, der vom Immo-Daten-Anbieter „Exploreal“ erstellt wurde. Für 2026 werden österreichweit 30.900 fertiggestellte Wohneinheiten erwartet. Trotz dieses Zwischenhochs bleibt die Neubautätigkeit aber deutlich unter dem Niveau des Jahres 2022, als mit rund 46.500 fertiggestellten Wohneinheiten der Höchststand verzeichnet wurde. Für 2027 lassen die bisher veröffentlichten Daten einen neuerlichen Rückgang auf knapp 25.000 Wohneinheiten erwarten – ein Minus von rund 19 Prozentpunkten gegenüber 2026.

Ringer mit neuem Schalungskit für Brücken

Der Schalungsanbieter erweitert sein Portfolio mit einem neuen Schalungssystem für den Brückenbau.

Mit Formkit erweitert der oberösterreichische Schalungsanbieter Ringer sein Portfolio und setzt einen neuen Schwerpunkt im Brückenbau. Das modular aufgebaute Schalungssystem wurde für die Umsetzung unterschiedlichster Brückengeometrien entwickelt und eignet sich besonders für kleinere und mittlere Brückenbauprojekte. Gleichzeitig überzeugt Formkit laut Ringer mit einer hohen Vielseitigkeit und ermöglicht zahlreiche weitere Einsatzmöglichkeiten im Schalungsbau. „Brückenbau ist Individualbau. Unterschiedliche Querschnitte, geneigte Flächen, wechselnde Höhen und besondere örtliche Gegebenheiten machen nahezu jedes Projekt zu einer eigenen technischen Aufgabe. Gleichzeitig müssen Schalungslösungen wirtschaftlich planbar, einfach transportierbar und flexibel anpassbar sein.“



Neues Schalungssystem Formkit von Ringer: für kleinere und mittlere Brückenprojekte geeignet.



Martin Greiner, Bundesinnungsmeister Bauhilfsgewerbe

„Ein schlanker Staat würde guttun“

■ **Wie verläuft das laufende Geschäftsjahr für das Bauhilfsgewerbe? Gibt es erste Anzeichen einer Erholung?**

Die Lage im Bauhilfsgewerbe bleibt angespannt. Rückläufige Beschäftigtenzahlen und eine schwache Investitionsbereitschaft prägen das Bild. Die Gründe sind vielschichtig: Neben der anhaltenden konjunkturellen Flaute und hohen Kosten reißt vor allem der Generationenwechsel eine tiefe Lücke in die Reihen der Spitzenfacharbeiter. Das Ausscheiden erfahrener Praktiker lässt sich quantitativ wie qualitativ kaum kompensieren. Rein defensives Abwarten auf einen nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung greift hier zu kurz. Die Betriebe müssen jetzt proaktiv handeln, um handlungsfähig zu bleiben. Der Schlüssel liegt in der konsequenten Nutzung der eigenen Innovationskraft und einer natürlichen Verschlinkung interner Prozesse. Nur wer starre Abläufe optimiert, digitale Potenziale hebt und den Wissenstransfer im Betrieb strukturiert sichert, wird die Effizienz steigern und gestärkt aus dieser schwierigen Zeit hervorgehen.

■ **Was stimmt Sie zuversichtlich, was nachdenklich?**

Zuversichtlich stimmen die zahlreichen flexiblen und gut geführten Handwerksbetriebe, die sich in der Vergangenheit als weitgehend resilient gegenüber wirtschaftlichen Krisen erwiesen haben. Besorgniserregend bleibt jedoch die anhaltende Flaute in der gesamten Bauwirtschaft, zumal eine spürbare wirtschaftliche Erholung derzeit noch nicht in Sicht ist.

■ **Was erwarten Sie sich von der Politik? Welche Maßnahmen sollten sie dringend setzen, um die Bauwirtschaft zu unterstützen?**

Von der Politik erwarte ich eine spürbare Entlastung bei den Energiekosten, da sinkende Energiepreise Impulse für alle Wirtschaftszweige liefern und das Wirtschaftswachstum nachhaltig ankurbeln würden. Zudem bedarf es deutlich mehr Mut und Dynamik beim Bürokratieabbau. Ein schlanker Staat und eine Stärkung der Eigenverantwortung würden der wirtschaftlichen Entwicklung unseres Landes guttun.

Regionale Vergabe: Mehr Wettbewerbsbesseren Zugang zu öffentlichen Auf

Öffentliche Auftraggeber wollen mit Eignungs- und Auswahlkriterien Risiken begrenzen und Qualität sichern. Doch zu enge Anforderungen können genau das Gegenteil bewirken: Der Bieterkreis wird kleiner, geeignete Unternehmen verlieren den Zugang zu Aufträgen und bauen keine neuen Referenzen mehr auf. Die Bundesinnung Bau und ihre Arbeitsgruppe „Regionale Vergabe“ arbeiten daher an Vorschlägen für eine Vergabepaxis, die hohe Qualität mit offenem Wettbewerb verbindet.

Text: Mag. Matthias Wohlgemuth, BSc

Eine öffentliche Bauvergabe beginnt regelmäßig mit einer legitimen Überlegung. Der Auftraggeber will sicher sein, dass der künftige Auftragnehmer fachlich, wirtschaftlich und organisatorisch in der Lage ist, das Projekt ordnungsgemäß auszuführen. Referenzen, Mindestumsätze, Anforderungen an Schlüsselpersonal, Versicherungen und Zertifikate sollen diese Sicherheit herstellen. Jedes einzelne Instrument kann sinnvoll sein. Problematisch wird es dort, wo Anforderungen aus früheren Verfahren übernommen, vorsorglich immer weiter verschärft oder miteinander kombiniert werden, ohne ihre Wirkung auf den konkreten Bietermarkt zu prüfen.

Dann entsteht ein Teufelskreis. Der Auftraggeber meint, durch einen engen Bewerberkreis das Projektrisiko zu reduzieren. Tatsächlich kann er damit aber den Wettbewerb, die Auswahlmöglichkeiten und auf längere Sicht auch die Verfügbarkeit leistungsfähiger Bauunternehmen einschränken. Denn Vergabekriterien wirken nicht nur im aktuellen Verfahren. Sie entscheiden auch darüber, welche Unternehmen heute einen Auftrag erhalten, morgen eine neue Referenz vorweisen können und übermorgen wieder am Wettbewerb teilnehmen dürfen.

Rückmeldungen aus der Bauwirtschaft und eine Umfrage der Zukunftsagentur Bau zeigen ein wiederkehrendes Bild: Nicht mangelnde fachliche Qualität, sondern überzogene Referenz- und Umsatzanforderungen, bürokratischer Aufwand, Zertifizierungen, große Lose und schwer zugängliche Verfahrensstrukturen werden von vielen KMU als zentrale Hürden wahrgenommen.

Die Bundesinnung Bau hat die Rückmeldungen aus den Betrieben zum Anlass genommen, die Arbeitsgruppe „Regionale Vergabe“ einzurichten. Sie bringt Praxiserfahrungen verschieden großer und kleiner Bauunternehmen zusammen und entwickelt

daraus konkrete Empfehlungen für öffentliche Auftraggeber. Im Mittelpunkt stehen zunächst mehrstufige Vergabeverfahren und die Frage, wie Referenzen, Auswahlkriterien und Teilnehmerzahlen wettbewerbsfreundlicher gestaltet werden können.

Parallel dazu wird auch die bestehende Vergabefibel der Bundesinnung Bau überarbeitet. Sie soll Auftraggebern eine praxistaugliche Orientierung zu Eignungs- und Auswahlkriterien, Bonitäts- und Versicherungsnachweisen, Zertifikaten und weiteren Gestaltungselementen geben. Ein weiterer Arbeitsstrang betrifft planende und dienstleistende Bauunternehmen, deren Leistungen und Eignungsprofile nicht schematisch mit der Bauausführung gleichgesetzt werden können.

Ziel ist kein Katalog starrer Eignungskriterien, sondern nachvollziehbare Leitplanken und Formulierungsbeispiele. Dazu gehören die Prüfung der Marktwirkung, vergleichbarer Erfahrungen, verhältnismäßiger wirtschaftlicher Anforderungen, von Alternativnachweisen sowie eine Begründung enger Kriterien.

NICHT DAS BUNDESVERGABEGESETZ IST DAS HAUPTPROBLEM

Die Diskussion sollte nicht fälschlicherweise als Forderung nach einer Absenkung gesetzlicher Standards verstanden werden. Das Bundesvergabegesetz gibt einen Rahmen vor, innerhalb dessen Auftraggeber erhebliche Gestaltungsspielräume haben. Gerade bei Eignungsnachweisen ist der entscheidende Gedanke im österreichischen Vergaberecht, dass Anforderungen durch den Gegenstand des Auftrags sachlich gerechtfertigt sein müssen. Kriterien sollen daher nicht abstrakt und möglichst anspruchsvoll, sondern für die konkrete Leistung erforderlich, geeignet und verhältnismäßig sein.

In der Praxis liegt das Problem häufig weniger im gesetzlichen Rahmen als in seiner

Umsetzung. Ein Kriterium kann formal zulässig erscheinen und dennoch eine unnötig breite Ausschlusswirkung entfalten. Deshalb reicht es nicht, lediglich zu fragen, ob eine Anforderung grundsätzlich denkbar ist. Auftraggeber sollten zusätzlich prüfen: Welches konkrete Risiko soll damit abgesichert werden? Wie viele geeignete Unternehmen können die Anforderung voraussichtlich erfüllen? Gibt es einen gleichwertigen, weniger einschränkenden Nachweis?

Eine solche Marktwirkungsprüfung stärkt auch die Rechtssicherheit: Sie dokumentiert den Zweck des Kriteriums und macht eine unverhältnismäßige Marktverengung frühzeitig sichtbar.

REFERENZEN: VERGLEICHBARKEIT STATT IDENTITÄT

Der stärkste Hebel für den Marktzugang sind in vielen Bauvergaben die Referenzen. Sie sollen zeigen, dass ein Unternehmen vergleichbare Aufgaben bereits bewältigt hat. In der Praxis wird aus „vergleichbar“ jedoch allzu oft „identisch“: derselbe Gebäudetyp, dieselbe Nutzung, dieselbe Geschoßzahl, eine sehr enge Projektgröße oder ein kurzer Referenzzeitraum. Damit wird nicht zwingend die Leistungsfähigkeit besser geprüft. Häufig wird vor allem der Kreis der Unternehmen verkleinert, die überhaupt zur Angebotslegung eingeladen werden.

Wie realitätsfern solche Differenzierungen sein können, zeigt das Beispiel eines Wohnheims für angehende Gartenbautechnikerinnen. Als Referenz wurde verlangt, dass ein Unternehmen bereits ein solches Heim gebaut hat. Bautechnisch unterscheidet sich ein derartiges Gebäude aber nicht zwingend von anderen Wohnheimen oder vergleichbaren Hochbauten. Wenn es nur wenige entsprechende Spezialobjekte gibt, können auch nur wenige Unternehmen die formale Referenz vorweisen. Die geplante Nutzung würde damit – ohne jeden Vorteil

rb durch trägen

für den Bauherrn – wichtiger als die tatsächliche Baukompetenz der Bieter.

Der bessere Maßstab ist die technische, organisatorische und wirtschaftliche Vergleichbarkeit. Hat ein Unternehmen Bauaufgaben ähnlicher Größe und Komplexität bewältigt? Kennt es die maßgeblichen Schnittstellen? Hat es unter vergleichbaren Bedingungen, etwa bei laufendem Betrieb, beengten Platzverhältnissen oder anspruchsvoller Haustechnik, erfolgreich gearbeitet? Diese Fragen sagen mehr über die Eignung aus als die bloße Identität der Objektbezeichnung.

Auch zeitliche Gültigkeit von Referenzen sind mit Augenmaß festzulegen. Erfahrung mit einer üblichen Tiefgarage, einem Verwaltungsbau oder einer Standardinfrastruktur verliert nicht automatisch nach drei Jahren ihren Aussagewert. Eine kurze Frist kann gerechtfertigt sein, wenn sich Technik, Normen oder Ausführungsanforderungen wesentlich verändert haben. Sie sollte aber nicht unreflektiert verwendet werden. Sonst entsteht die Referenzspirale: Wer keine passende aktuelle Referenz hat, wird nicht ausgewählt; wer nicht ausgewählt wird, erhält keinen Auftrag; wer keinen Auftrag erhält, baut keine neue Referenz auf. Ein einmaliger Ausschluss kann so zu einer dauerhaften Marktsperre werden.

MEHRSTUFIGE VERFAHREN ALS BRENNGLAS

Besonders sichtbar wird diese Entwicklung in mehrstufigen Verfahren. Die erste Stufe soll einen Kreis geeigneter Bewerber bestimmen. Wenn dort jedoch wenige Plätze vergeben und die Auswahl überwiegend über eine Vielzahl sehr spezieller Referenzen entschieden wird, findet der eigentliche Wettbewerb nicht mehr in der eigentlichen Angebotsphase statt. Er wird in die Vorauswahl verlagert.

Hat ein Unternehmen ein umfangreiches Referenzportfolio, so kann es daraus jene Nachweise auswählen, die ein enges Raster bestmöglich erfüllen. Ein leistungsfähiger Mittelbetrieb mit einem kleineren Referenzportfolio kann fachlich ebenso geeignet sein und dennoch weniger Auswahlpunkte erreichen. So besteht die Gefahr, dass immer

dieselben Unternehmen in die zweite Stufe gelangen und nur diese jene Referenzen sammeln, die ihnen im nächsten Verfahren erneut und auf lange Sicht ausschließlich einen Vorsprung verschaffen.

Die Arbeitsgruppe in der Bundesinnung Bau spricht sich daher für eine breitere Teilnehmerauswahl aus. Erfüllen Bewerber die sachgerecht festgelegten Eignungskriterien, sollten grundsätzlich möglichst alle geeigneten Unternehmen zur zweiten Stufe zugelassen werden. Wo eine Begrenzung tatsächlich notwendig ist, sollte sie nachvollziehbar begründet werden. Eine bloße Orientierung am gesetzlichen Mindestmaß schafft zwar einen formalen Wettbewerb, aber noch keinen ausreichend breiten Angebotsmarkt.

Eine höhere Teilnehmerzahl allein genügt allerdings nicht. Bleiben die Auswahlkriterien eng, ändert sich an der Marktstruktur wenig. Tatsächliche Öffnung entsteht erst durch das Zusammenspiel aus angemessener Teilnehmerzahl, an das Projekt angepassten Referenzen, realistischen Nachweisen und transparenter Bewertung.

LEISTUNGSFÄHIGKEIT SACHGERECHT PRÜFEN

Marktoffenheit bedeutet nicht, auf Eignungskriterien zu verzichten, sondern die tatsächliche Leistungsfähigkeit im Hinblick auf das konkrete Projekt präziser zu prüfen. Umsatzanforderungen sollen die wirtschaftliche Tragfähigkeit absichern, dürfen aber nicht ohne besonderes Projektrisiko bloß die Unternehmensgröße messen. Im erarbeiteten Ansatz wird ein Jahreskonzernumsatz einschließlich der Beteiligungen an Arbeitsgemeinschaften in Höhe des Doppelten des Auftragswertes als Richtwert genannt; höhere Anforderungen brauchen eine auftragsbezogene Begründung.

Auch beim Schlüsselpersonal zählt die vergleichbare Aufgabe, nicht der gleiche Gebäudename. Zertifikate sind kein Selbstzweck und sollen die konkrete Leistungserfahrung nicht ersetzen. Wo ein bestimmtes Zertifikat keinen nachvollziehbaren Mehrwert bietet, sind gleichwertige Nachweise, qualifiziertes Personal und dokumentierte Qualitätssicherungsprozesse mitzudenken.

REGIONAL HEISST WETTBEWERBSFREUNDLICH

Der Begriff „regionale Vergabe“ wird mitunter missverstanden. Gemeint ist weder eine bevorzugte Behandlung bestimmter Unternehmen noch ein Verzicht auf Qualität, Wirtschaftlichkeit oder Rechtssicher-

heit. Es geht darum, strukturelle Hürden abzubauen, die mit der konkreten Leistung nichts zu tun haben. Alle Unternehmen müssen dieselben sachlichen Anforderungen erfüllen. Diese Anforderungen sollen aber so bemessen sein, dass auch ein qualifizierter Mittelbetrieb eine realistische Chance auf Teilnahme hat.

Davon profitiert auch der Auftraggeber. Ein breiterer Bieterkreis erhöht die Auswahl, stärkt den Preis- und Qualitätswettbewerb und reduziert die Abhängigkeit von wenigen Marktteilnehmern.

Regionale Vergabe ist deshalb keine sozialpolitische Zugabe zum Vergaberecht. Sie ist eine Strategie zur Sicherung eines leistungsfähigen Marktes. Der Maßstab lautet nicht, wie viele Unternehmen ausgeschlossen werden können, sondern wie Qualität verlässlich abgesichert werden kann, ohne geeignete Unternehmen unnötig auszuschließen.

VERGABE GESTALTET DEN MARKT VON MORGEN

Die eigentliche strategische Frage reicht weit über das einzelne Verfahren hinaus. Öffentliche Auftraggeber beschaffen nicht nur eine Bauleistung. Mit jeder Ausschreibung entscheiden sie mit, welche Unternehmen künftig Zugang zu öffentlichen Aufträgen erhalten, welche Betriebe Referenzen aufbauen und wie breit der Markt in einigen Jahren noch sein wird.

Enge Kriterien können kurzfristig bequem erscheinen. Langfristig kann daraus jedoch eine enge und geschlossene Anbieterstruktur entstehen. Weniger Wettbewerb bedeutet weniger Auswahl und stärkere Abhängigkeiten. Was heute als Risikovermeidung gedacht ist, kann morgen selbst zum Beschaffungsrisiko werden.

Die Alternative ist keineswegs die Vergabe ohne Anforderungen. Sie ist eine bessere Vergabe: Kriterien stehen im Verhältnis zum Auftragsgegenstand; bautechnische Realität zählt mehr als Nutzungsetiketten; vergleichbare Erfahrung wird anerkannt; Zertifikate und Umsatzschwellen werden nur dort eingesetzt, wo sie einen konkreten Zweck erfüllen; und geeignete Bewerber erhalten tatsächlich Zugang zum Angebotswettbewerb.

Eine gute Vergabe erkennt man nicht daran, wie viele Unternehmen bereits in der ersten Stufe ausgeschieden sind. Man erkennt sie daran, dass Qualität gesichert wird, mehrere geeignete Unternehmen Angebote legen können und der Auftraggeber eine echte Auswahl hat. Genau darin liegt der Kern der regionalen Vergabe: nicht Bevorzugung, sondern gelebter Wettbewerb. ■



Fluch und Segen zugleich: Das Management des gebundenen Kapitals als wichtiges Instrument der Unternehmensführung.

Puffer gegen die Pleite

Der Bau leidet auch heuer noch unter einer Pleitewelle. Experten weisen auf ein zentrales Instrument hin, mit der die Betriebe die drohende Gefahr einer Insolvenz lindern können: ein cleveres Management des Working Capitals.

Text: Martin Hehemann

» **Gerät dieser Kreislauf ins Stocken, kann aus einer grundsätzlich soliden Geschäftslage rasch ein Liquiditätsproblem werden.**

Die Zahlen geben noch keinen wirklichen Grund zur Entwarnung: Laut KSV 1870 mussten im ersten Halbjahr 485 Betriebe aus dem Baugewerbe Insolvenz anmelden. Das waren zwar 4,7 Prozent weniger als im Vorjahr aber fast 40 Prozent mehr als 2022. Der Bau liegt bei den Pleiten hinter dem Handel an wenig begehrten zweiter Stelle.

GUT UND GEFÄHRLICH

Vor diesem Hintergrund gewinnt ein Faktor aus Sicht von Experten eine besonders wichtige Bedeutung: die Kapitalbindung bei mittelständischen und kleinen Betrieben. „Gebundenes Kapital, sei es in Form von Rohstoffen, Maschinen oder Immobilien, ist in stabilen Zeiten das Fundament des operativen Erfolgs. Es sichert die Lieferfähigkeit und bildet die Basis für Wertschöpfung“, meint Matthias Ortner, Equity Partner bei Advicum Consulting. „In einer anhaltenden Krise mit sinkender Produktivität wendet sich das Blatt jedoch rasant: Was Unternehmen handlungsfähig macht, kann sie im nächsten Moment unter

Druck setzen. Hohe fremdfinanzierte Kapitalbindung ist Fluch und Segen zugleich.“

Besonders deutlich wird dieses Risiko in der Bauwirtschaft. Die ausführenden Unternehmen müssen Material beschaffen, Lieferanten absichern und bei Projekten teilweise erheblich in Vorleistung gehen – lange bevor ihnen daraus wieder Geld zufließt. Maschinen, Lagerbestände oder andere Vermögenswerte binden zusätzlich Kapital. „Gerät dieser Kreislauf ins Stocken, kann aus einer grundsätzlich soliden Geschäftslage rasch ein Liquiditätsproblem werden“, so Ortner. Entscheidend sind laut seiner Expertise dabei die unterschiedlichen Fristigkeiten: Wann muss ein Unternehmen Forderungen bezahlen, wie lange bleibt sein Kapital gebunden und wann fließt Geld aus einem Auftrag tatsächlich zurück?

KLEINE BETRIEBE GEFÄHRDET

Kleine und mittelständische Unternehmen sind in der Krise besonders anfällig. Einer der Gründe liegt laut Ortner in ihren eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten: „Sie haben meistens keinen Zugang

zum Kapitalmarkt und können im Unterschied zu großen Konzernen nicht auf ein breites Spektrum von Finanzierungsinstrumenten zugreifen.“ Häufig bestehe seit Jahren eine enge Verbindung zu einer Hausbank. „Steigen die Zinsen oder verschärfen Banken ihre Anforderungen bei der Kreditvergabe, nimmt damit auch die Abhängigkeit zu“, beschreibt Ortner die Problematik. Dazu komme: Aus Sicht der Banken sei der Mittelstand „in aller Regel nicht ‚too big to fail‘“.

HAUSGEMACHTES PROBLEM

Zu einem strukturellen Finanzierungsnachteil kommt nach Ortners Beobachtung ein hausgemachtes Problem: Während viele Betriebe ihr operatives Geschäft sehr genau kennen, wird das Working-Capital- und Liquiditätsmanagement mitunter weniger professionell betrieben. Einkaufspreise, Auftragsbestand oder erwartete Umsätze sind bekannt, doch bei der Liquidität richtet sich der Blick teilweise vor allem auf den aktuellen Kontostand und die in nächster Zeit erwarteten Zahlungseingänge. „In guten Zeiten kann das funktionieren. In schwierigeren Zeiten kann es einem Unternehmen allerdings das Genick brechen“, warnt Ortner.

VORSICHT VERZÖGERUNG

Denn eine positive Gewinn-und-Verlust-Rechnung bedeutet noch lange nicht, dass zu jedem Zeitpunkt ausreichend Geld vorhanden ist. Ein Bauunternehmen kann beispielsweise einen guten Auftragsbestand haben und für bevorstehende Projekte große Mengen Material einkaufen. Verzögern sich Projekte oder zahlen Auftraggeber später als erwartet, bleibt das Kapital länger gebunden. Wurde der Einkauf über kurzfristige Kredite finanziert, werden diese dennoch fällig. Eine notwendige Refinanzierung kann dann erheblich teurer sein. „Ein Unternehmen kann in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung profitabel sein und trotzdem in die Insolvenz geraten, weil ihm die Liquidität fehlt“, sagt Ortner.

Die erste probate Gegenmaßnahme ist deshalb eine belastbare Cash-Planung. Unternehmen sollten aus Sicht von Experten nicht nur kalkulieren, welche Umsätze und Aufträge sie in den kommenden sechs bis zwölf Monaten erwarten. Entscheidend ist vielmehr, wann das Geld tatsächlich eingeht. Mögliche Zahlungsverzögerungen und Forderungsausfälle müssen ebenso berücksichtigt werden wie die zeitliche Entwicklung auf der Ausgabenseite. Wann wird Material benötigt? Wann werden Rechnungen der Lieferanten fällig? „Erst aus der zeitlichen Gegenüberstellung der tatsächlichen Ein- und Auszahlungen wird sichtbar, ob und wann eine Finanzierungslücke entstehen könnte und welche Liquiditätspuffer notwendig sind“, so der Advicum-Partner.

ZWEITE STELLSCHRAUBE

Eine zweite Stellschraube sind die Zahlungskonditionen: Unternehmen können systematisch unter-



Matthias Ortner, Equity Partner Advicum Consulting: „In einer anhaltenden Krise mit sinkender Produktivität wendet sich das Blatt rasant.“

suchen, welche Kundinnen und Kunden besonders lange Zahlungsziele haben und bei welchen Lieferanten umgekehrt längere Fristen verhandelbar sind. Beahlt ein Kunde erst nach 60 Tagen, belastet das die Liquidität naturgemäß wesentlich stärker als ein Zahlungsziel von 30 Tagen. Wo es die Marktposition zulässt, können Unternehmen versuchen, die Fristen zu verkürzen oder über Skonti Anreize für frühere Zahlungen zu schaffen. Auf der anderen Seite können längere Zahlungsziele bei Lieferanten den finanziellen Spielraum spürbar vergrößern und dem eigenen Betrieb damit dringend notwendige Luft schaffen, um die Krise zu meistern.

MEHR PARTNER

Ein dritter Ansatz betrifft die Finanzierungsseite selbst. Mittelständische und kleine Betriebe des Baugewerbes sollten ihre Beziehungen zu Finanzierungspartnern aus Sicht des Advicum-Experten nach Möglichkeit verbreitern. Statt sich ausschließlich auf die langjährige Hausbank zu verlassen, können frühzeitig Gespräche mit weiteren Instituten, darunter auch Regionalbanken, geführt werden. Entscheidend ist der Zeitpunkt: Zusätzliche Finanzierungspartner sollten gesucht werden, solange das Unternehmen noch nicht unter akutem Liquiditätsdruck steht. Ortner: „Wer erst in einer Krise nach neuen Geldgebern sucht, startet aus einer wesentlich schwächeren Verhandlungsposition.“

ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN

Daneben können alternative Fremdfinanzierungen geprüft werden. Ortner nennt etwa Debt Funds, die Kapital bündeln und Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen vergeben. Diese Finanzierungen sind aufgrund von Kosten und Risikoprämien zwar nicht zwingend günstiger als klassische Bankkredite, können aber eine zusätzliche Säule darstellen. Auch die Zuführung von Eigenkapital durch einen externen Partner sollte nach Meinung von Ortner nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden: „Gerade in eigentümergeführten Unternehmen ist das emotional oft schwierig. Betriebswirtschaftlich kann es aber sinnvoll sein.“ ■

» Ein Unternehmen kann in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung profitabel sein und trotzdem in die Insolvenz geraten, weil ihm die Liquidität fehlt.

„Passiert ist viel zu wenig“



Ingrid Janker, Geschäftsführerin von Knauf Österreich findet im Interview mit der Bauzeitung „Klare Worte“. Sie spricht über die Talsohle im Geschäft, den möglichen Aufschwung – und was die Politik beim Abbau der Bürokratie erreicht hat.

Interview: **Martin Hehemann**

Ingrid Janker über die Krise, die Talsohle und den Aufschwung:

Das Geschäft ist im vergangenen Jahr noch einmal leicht zurückgegangen, und hat damit die Talsohle erreicht. Dieses Jahr rechne ich mit einem stabilen Ergebnis gegenüber dem Vorjahr, und 2027 sollte es wieder aufwärts gehen.

Wo es gut läuft, wo weniger:

In einigen Bereichen zieht das Geschäft bereits wieder an. Das ist zum Beispiel bei den pastösen Spachtelmassen der Fall. Dort haben wir in den vergangenen Jahren durch eine Investition in eine Produktionsanlage und den damit verbundenen Produktentwicklungen den Grundstein für die guten Ergebnisse gelegt. Bei den privaten Sanierungen spüren wir ebenfalls eine leichte Belebung. Der mehrgeschossige Wohnbau ist allerdings nach wie vor schwach.

Wo Knauf bei der Produktentwicklung den Schwerpunkt setzt ...

Die Bauwirtschaft ist, wie viele andere Branchen auch, mit einem massiven Facharbeitermangel konfrontiert. Wir setzen daher einen Schwerpunkt auf Systeme, die unseren Kund*innen helfen, effizienter zu arbeiten, also Kosten und Zeit zu sparen. Hier haben wir beispielsweise die DIA 70 Linie entwickelt: Sie ist um 2,5 cm schlanker, durch die Verwendung eines 70er Profils anstatt eines 75er Profils, einfach beplankt mit einer Diamant Platte statt zwei Lagen Gipsbauplatten, die Einsatzbereiche sind Wand, Vorsatzschale, Schachtwand und Wohnungstrennwand. Das DIA 70 System ist trotzdem robust, verfügt über einen guten Schallschutz und ist universell einsetzbar.

... und was man bei der Dekarbonisierung des Transports plant:

Wir haben uns vorgenommen, bis zum Jahr 2030 50 Prozent unseres Transportvolumens auf die Schiene zu bringen. Die anderen 50 Prozent wollen wir mehrheitlich elektrifizieren. Hier haben wir bereits



Knauf GmbH

Ingrid Janker, Geschäftsführerin Knauf Österreich: „Dieses Jahr rechne ich mit einem stabilen Ergebnis gegenüber dem Vorjahr, und 2027 sollte es wieder aufwärts gehen.“

Elektro-Lkws im Einsatz. Das wollen wir weiter ausbauen.

Was Janker sich von der Politik erwartet:

Ein ganz wesentlicher Punkt ist für mich die Vereinfachung der Rahmenbedingungen. Nur ein Beispiel: Wir haben heute eine Vielzahl unterschiedlicher Fördersysteme. Es wäre deutlich einfacher, wenn diese stärker harmonisiert würden. Ich verstehe beispielsweise nicht, warum ein Häuslbauer im Mühlviertel andere Förderbedingungen vorfindet als einer im Waldviertel. Hier gibt es durchaus Potenzial, zu vereinfachen und gleichzeitig Kosten zu senken.

Was Sie vom Gold Plating der EU-Vorgaben hält:

Wir müssen auch bei Normen, Verordnungen und bürokratischen Vorgaben ausmisten. Wenn wir das Bauen wieder leistbarer machen wollen, müssen wir bei den tatsächlichen Kostentreibern ansetzen. Das Material ist es jedenfalls nicht. Vielmehr erleben wir, dass europäische

Richtlinien, die eher allgemein formuliert sind und in Österreich unnötig verschärft werden. Dieses sogenannte Gold Plating führt zu einem enormen bürokratischen Aufwand. Damit verlieren wir zunehmend an internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Wo sie großen Handlungsbedarf sieht:

Aus meiner Sicht wird die thermische Sanierung in Österreich noch immer nicht mit der notwendigen Konsequenz verfolgt. Die Sanierungsquote liegt derzeit unter einem Prozent. Notwendig wären drei Prozent, wenn wir unseren Gebäudebestand zukunftsfit machen und die Klimaziele Österreichs erreichen wollen. Es geht aber nicht nur um den Energieverbrauch, sondern auch um eine Erhöhung der Wertschöpfung. Eine konsequente Sanierungsoffensive würde gleich mehrere Ziele gleichzeitig erfüllen.

Wie sie die Entscheidung beurteilt, in den kommenden beiden Jahren thermische Sanierung und Heizungstausch zu gleichen Teilen zu fördern:

Grundsätzlich sollte aus meiner Sicht zuerst thermisch saniert und erst danach die Heiztechnik erneuert werden. Wenn ich die Gebäudehülle nicht verbessere, verbrauche ich weiterhin unnötig viel Energie – unabhängig davon, welches Heizsystem zum Einsatz kommt. Natürlich ist es sinnvoll, moderne Heizsysteme zu fördern, aber der erste Schritt sollte immer die Reduktion des Energiebedarfs sein. Damit wird zusätzliche Wertschöpfung geschaffen. Jeder Euro, der in die Sanierung investiert wird, löst weitere Investitionen aus und stärkt die Bauwirtschaft.

Was ihr besonders wichtig ist:

Wir müssen das Thema Entbürokratisierung endlich ernsthaft angehen. Darüber wird seit Jahren gesprochen. Passiert ist viel zu wenig. Das betrifft nicht nur unsere Branche, sondern den gesamten Industriestandort. Wenn wir international wettbewerbsfähig bleiben wollen, brauchen wir einfache und verlässliche Rahmenbedingungen. ■

Noch keine Trendwende am Bau

Die Stimmung am Bau ist weiter bescheiden. Die erhoffte Trendwende ist bislang ausgeblieben. Das verdeutlicht auch eine aktuelle Studie des internationalen Unternehmensberaters PwC zur deutschen Bauwirtschaft. Die Ergebnisse sind auf Österreich übertragbar.

Text: Martin Hehemann

Die Nachfrageseite ist gar nicht das ganz große Problem der Bauwirtschaft. Natürlich gibt es konjunkturelle Unterschiede zwischen den einzelnen Segmenten. Aber die strukturellen Themen wiegen schwerer.“ Martin Nicklis, Director beim internationalen Unternehmensberater PwC, hat eine klare Meinung zu den Problemen, mit denen die Bauwirtschaft konfrontiert ist. Die mittel- und langfristige größte Herausforderung aus seiner Sicht: „Der Personalmangel trifft die Branche besonders stark. Das Thema wird die Branche in den kommenden Jahren weiter massiv beschäftigen.“

MIT ÖSTERREICH VERGLEICHBAR

Nicklis ist Co-Autor einer aktuellen Studie von PwC zur deutschen Bauwirtschaft, in deren Rahmen 150 Bauunternehmen, Planungsbüros und Bauzulieferer interviewt wurden. Die Ergebnisse lassen sich seiner Ansicht nach durchaus auf Österreich übertragen. „Die Situation in Österreich ist dem deutschen Markt sehr ähnlich“, meint Nicklis. „Die Einflussfaktoren und die wesentlichen Treiber sind vergleichbar.“

WEITER IM ANPASSUNGSMODUS

Die zentrale Aussage der Studie: „Die Bauindustrie befindet sich weiterhin im Anpassungsmodus: Die wirtschaftliche Lage bleibt angespannt – und die Zuversicht unter erheblichem Druck. Die erhoffte Trendwende ist ausgeblieben“, so die Autoren. Vor allem die geopolitischen Entwicklungen rund um die Kriege in der Ukraine und im Iran belasten die Branche. 55 Prozent der befragten Unternehmen geben an stark oder sehr stark betroffen zu sein. Bei den Bauunternehmen sind es 41 Prozent, bei den Planungsbüros 64 Prozent, bei den Bauzulieferern 68 Prozent.

STEIGENDER KOSTENDRUCK

Besonders deutlich zeigt sich die Belastung durch die geopolitischen Krisen bei den Kosten. 91 Prozent der befragten Unternehmen geben an, unter steigendem Kostendruck zu leiden. 85 Prozent der Befragten klagen über bürokratische Hürden und lange Genehmigungsverfahren. 75 Prozent haben mit dem



Zephyr18/istock.gettyimages plus



PwC

Martin Nicklis, Director PwC: „Die Situation in Österreich ist dem deutschen Markt sehr ähnlich. Die Einflussfaktoren und die wesentlichen Treiber sind vergleichbar.“

Fachkräftemangel zu kämpfen – bei den Bauunternehmen sind es sogar 83 Prozent. Ebenfalls 75 Prozent aller befragten Unternehmen berichten über den Wegfall oder der Verschiebung von Projekten oder Aufträgen – ohne die Angaben der Bauzulieferer sind es 72 Prozent.

SCHWERPUNKT VERÄNDERT

Dabei fällt auf, dass sich Schwerpunkte in den vergangenen Jahren deutlich verändert haben: 2021, während es Booms am Bau, berichteten nur 25 Prozent der Unternehmen über verschobene Projekte. Damals brannte ihnen die „Material- und Rohstoffverfügbarkeit“ unter den Nägeln oder der Maurerkelle.

Einer der aus Sicht von Co-Autor Nicklis „interessantesten“ Ergebnisse liefert die Studie beim Thema Digitalisierung. „Die

Verhaltene Stimmung: Die Trendwende am Bau ist bislang ausgeblieben.

Bauunternehmen sagen praktisch alle: Wir sehen sehr große Potenziale durch die Digitalisierung. Gleichzeitig schätzen sie ihre eigenen Fähigkeiten in diesem Bereich aber vergleichsweise gering ein“, sagt er. „Zwischen dem erkannten Potenzial und den vorhandenen Fähigkeiten klafft also eine große Lücke – und die wird seit Jahren nicht kleiner.“

PROBLEM FALL KI

In konkreten Zahlen ausgedrückt: 80 Prozent der Befragten sehen in KI-basierten Technologie „sehr große“ oder „eher große“ Potenziale. Nur 13 Prozent bewerten ihre Fähigkeiten in diesem Bereich dagegen als „sehr stark“ oder „eher stark“. Im Bereich Simulation und Visualisierung klafft die Lücke zwischen 75 und 36 Prozent. Beim Thema Cloud-Technologien und Plattformen sind es 74 und 35 Prozent.

BIM ALS BEISPIEL

Besonders gut lässt sich die Diskrepanz nach Meinung von Nicklis am Beispiel BIM erläutern: „BIM ist schließlich keine Erfindung der vergangenen drei oder vier Jahre. In Großbritannien wird darüber seit 20 oder 25 Jahren gesprochen“, sagt er. „Wir führen diese Studie in Deutschland nun seit mehreren Jahren durch. Und das Bemerkenswerte ist: Die Lücke zwischen dem Potenzial, das die Unternehmen bei BIM sehen, und ihren eigenen Fähigkeiten hat sich in diesen Jahren nicht wesentlich geschlossen.“ ■

Heiße Sommer, kühle Häuser

Tropennächte, Klimaanlage-Boom und steigende Stromrechnungen – Österreichs Sommer stellen Wohnhäuser vor neue Anforderungen. Bauherren berichten, wie massive Bauweise und gezielte Nachtlüftung den Unterschied machen.

Text: Martin Hehemann



Clevere Planung schützt vor Hitze
- auch bei tropischen Temperaturen.

Die Rekordhitze in den vergangenen Monaten von mehr als 40 Grad hat es erneut bestätigt: Die Sommer werden heißer. Tropennächte nehmen zu. Viele Wohnhäuser geraten thermisch an ihre Grenzen. Wer heute baut oder saniert, stellt sich deshalb eine konkrete Frage: Wie bleibt das Haus im Sommer kühl, ohne dass die Klimaanlage ständig läuft?

PLANUNG HILFT

Gute Antworten beginnen aus Sicht von Experten bei der Planung. Entscheidend ist, wie gut ein Gebäude Hitze fernhält und nächtliche Kühle nutzt. Massive Baustoffe, außenliegende Beschattung, gezielte Nachtlüftung und thermische Bauteilaktivierung rücken damit in den Mittelpunkt. Die ZAB Zukunftsagentur Bau hat im Forschungsprojekt

„Ventilative Cooling“ (Coolbrick) untersucht, wie massive Gebäude durch gezielte Lüftung entlastet werden können. An dem von der staatlichen FFG unterstützten Projekt nahmen auch der Forschungsverein Steine-Keramik, der Verband Österreichischer Ziegelwerke (VÖZ), die FH Salzburg, die Universität für Weiterbildung Krems und Velux Österreich teil.

Auf dem Gelände der Bauakademie Salzburg wurden zwei baugleiche Versuchshäuser mit mehr als 200 Sensoren ausgestattet und drei Varianten getestet: gekippte Fenster, Querlüftung und automatisierte Lüftungssysteme. Das Ergebnis ist eindeutig: „Querlüftung, also das gleichzeitige Öffnen gegenüberliegender Fenster, erzielt deutlich mehr als reines Kipplüften. Massive Wände speichern tagsüber Wärme, die in der Nacht über gezielten Luftaustausch wieder abgeführt werden kann“, so die ZAB.

HITZETAUGLICHKEIT ALS BASIS

„Hitzetauglichkeit ist kein Bonus mehr, sondern Grundanforderung. Wer das beim Bau ignoriert, zahlt es später mit hohen Stromrechnungen“, meint auch der Bundesinnungsmeister Bau, Robert Jägersberger. ZAB-Geschäftsführer Gunther Graupner ergänzt: „Wer Speichermasse, Beschattung und Lüftung zusammendenkt, kann Räume kühlen, ohne aufwändige Technik einzusetzen. Nicht jedes Haus braucht eine Klimaanlage. Aber jedes Haus braucht eine durchdachte Planung.“

Ein weiterer Ansatz gewinnt im Wohnbau an Bedeutung: die thermische Bauteilaktivierung. Dabei werden Rohrleitungen in Betondecken integriert, durch die je nach Jahreszeit warmes oder kühles Wasser fließt. Die Decke funktioniert als großflächiger thermischer Speicher, der Wärme oder Kälte gleichmäßig und geräuschlos abgibt: Keine Zugluft, kein Lüftungsgeräusch, keine punktuelle Kälte.

Drei Bauherren, die das System in ihren Neubauten verbaut haben, berichten über ihre Erfahrungen. Stefan Wischenbart aus Niederösterreich hat sein Haus konsequent auf angenehme Temperaturen ausgelegt. „Mein Ziel war, das ganze Jahr über 23 bis 24 Grad im Haus zu haben. Das klappt sehr gut“, sagt er. Geheizt und gekühlt wird über die Bauteile des Hauses. Vereinfacht gesagt: Decken, Wände oder Böden speichern Wärme oder Kühle und geben sie langsam wieder ab. „Je mehr Masse im Haus aktiviert wird, desto stabiler bleibt die Raumtemperatur.“ Besonders beim Kühlen merkt er den Unterschied: „Es gibt keine Zugluft, kein Geräusch und keine starken Schwankungen. Es ist einfach konstant angenehm. Das muss man erlebt haben.“

ENERGIE SPAREN

Bemerkenswert ist auch der geringe Energieverbrauch: Für Heizen, Kühlen und Warmwasser benötigt das 200 Quadratmeter Einfamilienhaus rund 1.800 Kilowattstunden Strom pro Jahr. Das sind – abhängig vom Strompreis – etwa 500 Euro. Für ein Haus mit Erdwärme und Bauteilaktivierung zeigt dieser Wert deutlich, welches Potenzial in einer guten Planung steckt.

Auch Matthias Kneissl aus Niederösterreich setzt in seinem 165 Quadratmeter großen Haus auf passive Kühlung. Der Energieaufwand ist dabei äußerst gering: „Das führt zu etwa 20 bis 50 Watt Leistung. Das ist so gut wie nichts“, sagt er. Selbst bei längeren Hitzeperioden bleibt das Haus angenehm temperiert. „Bei zwei Wochen mit 35 Grad draußen kann ich das Haus auf 22 bis 23 Grad kühlen, was sich schon fast zu kalt anfühlt.“ Die Herausforderung liegt für ihn weniger in der Temperatur als in der Luftfeuchtigkeit. „Das Problem ist die Luftfeuchtigkeit, die dabei innen schnell auf über 75 Prozent steigt.“

Entscheidend sei daher, das System nicht isoliert zu betrachten, sondern auch Lüftung und Entfeuchtung mitzudenken. Seine aktivierte Decke bringt rund 65 Tonnen Speichermasse mit. Das sorgt für beson-



Bild: BauGrafik

Bundesinnungsmeister Bau Robert Jägersberger: „Hitzetauglichkeit ist kein Bonus mehr, sondern Grundanforderung. Wer das beim Bau ignoriert, zahlt es später mit hohen Stromrechnungen.“

ders gleichmäßige Temperaturen im Haus. „Das Haus reagiert nicht sofort auf Hitze oder Kälte von außen. Die Temperatur bleibt sehr stabil, und ich musste bisher nie aktiv eingreifen. Besonders gering ist der Energiebedarf beim Kühlen: In sechs Jahren wurden dafür insgesamt nur rund 965 Kilowattstunden Strom verbraucht“, beschreibt Kneissl seine Erfahrung. „Pro Jahr sind das etwa 160 Kilowattstunden oder rund 40 Euro. Der Grund: Bei der passiven Kühlung laufen im Wesentlichen nur zwei kleine Umwälzpumpen – eine klassische Klimaanlage ist dafür nicht nötig.“ ■



Immer & überall:
Der aktuelle Plan.

#radikaleinfach
Seit 15 Jahren.

www.planfred.com



Grenzenlos gut geschalt

Der Wohnbau in Österreich mag schwächeln. International sind die Schalungsanbieter allerdings an einer ganzen Reihe von spektakulären Projekten beteiligt. Die Palette reicht vom Schnellbahnprojekt in Südostasien über Brückenbauten in Oberösterreich, Bayern und Dänemark bis zu einer ganz besonderen Schule in Kenia. Text: Martin Hehemann



Wildbergbrücke bei Linz: 25 Meter hohes Arbeitsgerüst für die Tätigkeiten in luftiger Höhe.

Das nennt man dann wohl Beschleunigung: In Südostasien entsteht derzeit ein grenzüberschreitendes Schnellbahnsystem, das künftig die malaysische Stadt Johor Bahru mit dem Stadtstaat Singapur verbinden soll. Ziel ist es, den stark frequentierten Grenzübergang über den Johor-Singapore Causeway zu entlasten. Für die Überquerung der kurzen Bankstrecke werden heute oft mehr als eine Stunde benötigt. Die Vorgabe für die Zukunft: sechs Minuten. Das System ist für bis zu 10.000 Fahrgäste pro Stunde und Richtung ausgelegt – zu Stoßzeiten sollen die Züge im Abstand von 3,6 Minuten verkehren.

WICHTIGES PROJEKT

Das Johor Bahru-Singapore Rapid Transit Systems (RTS) zählt zu den bedeutendsten Infrastrukturprojekten der Region. Die Umsetzung erfolgt mit Unterstützung aus Europa. Beim Bau kommen Vollkunststoffplatten des Schalungsanbieters Alkus zum Einsatz, der auch am österreichischen Markt tätig ist.

Das verwendete Wandschalungssystem Altrad RMD Kwikform Minima gilt als besonders flexibel. „Genau diese Flexibilität ist ein wesentlicher Grund, warum die Platte heute auf Baustellen rund um den Globus zu finden ist“, meint Daniel Keller, Geschäftsführer der Alkus AG. Zudem widerstehen die Platten UV-Strahlung, Feuchtigkeit und extreme Temperaturen – was sie für den Einsatz im feuchtheißen Klima Südostasien prädestiniert.

Das RTS-Projekt ist eines von zahlreichen spektakulären Vorhaben an dem die Schalungsanbieter derzeit beteiligt sind. Das Spektrum reicht vom Schnellbahnprojekt in Südostasien über Brückenbauten in Oberösterreich, Bayern und Dänemark, einem Kraftwerksbau in Mittelfranken und einem Büroquartier in München bis zu einem Parkhausbau am Perth International Airport in Australien.

110 METER LANGE BRÜCKE

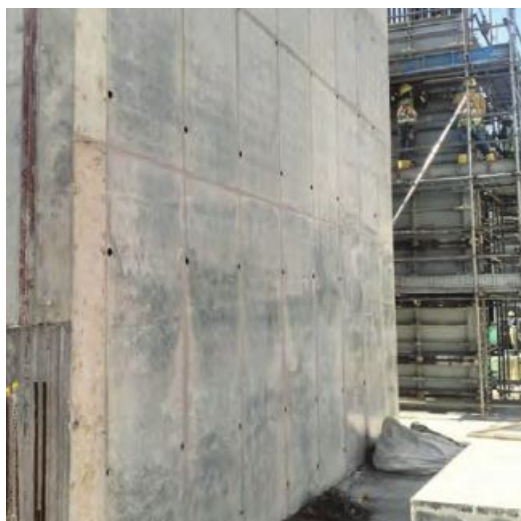
Hoch in die Luft geht es auch bei der Generalsanierung der Wildbergbrücke nördlich von Linz, die mit

Unterstützung des heimischen Schalungskonzerns Doka durchgeführt wird. Die 1970 errichtete Wildbergbrücke ist Teil der B126 Leonfeldener Straße, einer wichtigen Verbindung zwischen Linz und dem nördlichen Mühlviertel. Aufgrund von Frostschäden an der Tragwerksunterseite wird sie derzeit umfassend saniert. Für die Arbeiten an der rund 110 Meter langen Brücke lieferte Doka ein bis zu 25 Meter hohes Arbeitsgerüst.

Kern der Gerüstdlösung ist eine eigens für das Projekt entwickelte, selbsttragende Bogenkonstruktion aus dem Modulgerüst Ringlock. Der modulare Aufbau des Systems ermöglichte eine Tragwerkskonstruktion, die einen Großteil der Lasten innerhalb des Gerüstsystems ableitet. „Dadurch waren rund 60 Prozent weniger Ankerstellen im Brückenbauwerk erforderlich. Das reduziert die Eingriffe in den Bestand und damit potenzielle Schwachstellen und erleichtert die anschließende Betoninstandsetzung und Beschichtung durch die ausführende Porr“, sagt man bei Doka. „Mit 17.329 Einzelkomponenten und einer Montagezeit von vier Wochen handelt es sich dabei um den bislang größten Ringlock-Einsatz von Doka in Österreich.“

HOCHHAUS IN BRATISLAVA

Beim Bau des Sky Park Tower in Bratislava liefert Doka eine integrierte Schalungslösung, darunter Selbstkletter- und Schutzsysteme. Der von Zaha Hadid Architects entworfene Tower ist das fünfte und letzte Hochhaus des Sky Park-Ensembles – eines der wichtigsten Stadterneuerungsprojekte Bratislavas, das auf einem ehemaligen Industrieareal entsteht. Mit einer Höhe von knapp 125 Metern wird der Tower das höchste Gebäude des Quartiers sein und umfasst 33 oberirdische sowie fünf unterirdische Geschosse.



Formwork-Hip S.E.A.

Wand für Mega-Vorhaben in Südostasien: Schnellbahnsystem, das künftig die malaysische Stadt Johor Bahru mit dem Stadtstaat Singapur verbinden soll.

Der markante Grundriss besteht aus zwei sich überschneidenden Kreissegmenten. Zwischen dem 7. und 30. Obergeschoss verkleinert sich die Geschossfläche kontinuierlich, wodurch sich auch die Deckengeometrie laufend verändert. Das stellt die eingesetzten Schalungssysteme vor besondere Herausforderungen: Sie müssen sich während des Baufortschritts flexibel an die jeweilige Geometrie anpassen, ohne den Bauablauf zu beeinträchtigen. Für den Bau des zentralen Gebäudekerns liefert Doka die Selbstkletterschalung Xclimb 60 in Kombination mit der Trägerschalung Top 50.

BIS ZU 600 TONNEN

Im süddeutschen Inkofen, in der Pfalz, wurde eine 38 Meter lange und 5 Meter breite Brücke samt Widerlager über den Amperkanal neu hergestellt. Das Gesamtgewicht der Brückenkonstruktion beträgt etwa 350 Tonnen, gemeinsam mit den Widerlagern sogar rund 600 Tonnen. Für den Bau setzte die ausführen-

» Genau diese Flexibilität ist ein wesentlicher Grund, warum die Platte heute auf Baustellen rund um den Globus zu finden ist.

Daniel Keller, Geschäftsführer Alkus AG

www.ringer.cc

Hält höchsten Erwartungen stand.

So lässt sich's arbeiten!

LET'S BUILD

UNSER VERSPRECHEN: JA zu Handschlagqualität!

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

RINGER
GERÜSTE + SCHALUNGEN



Ringer

Brücke über den Amperkanal in Süddeutschland: Schalung von Ringer im Einsatz.

de Hagn Umwelttechnik auf das multifunktionale Schalungssystem Formkit des oberösterreichischen Schalungsspezialisten Ringer. Es basiert auf modularen Standardteilen, die abgestimmt auf das jeweilige Projekt konfiguriert werden. „Gerade im Brückenbau und bei projektbezogenen Sonderbauteilen liegt der Vorteil darin, dass sich auch komplexe Geometrien wirtschaftlich mit Standardkomponenten abbilden lassen“, so die Experten von Ringer.

SCHALUNG IM STRANDBAD

Ebenfalls in der Pfalz, in der Gemeinde Frankenthal, entsteht derzeit auf einem ehemaligen Fabrikgelände mit dem Strandbad Quartier ein modernes Wohnbauprojekt mit 341 Wohnungen in 19 Gebäuden. Die Schalungslösungen, die Ringer für dieses Projekt liefert, reichen von Einzel- und Streifenfundamenten über Bodenplatten, Wände und Stützen bis zur rund 2.600 Quadratmetern großen Tiefgaragendecke.



Doka

Sky Park Tower in Bratislava: Markantes Gebäude stellt besondere Herausforderungen.

Flexibilität war bereits bei den Fundamentarbeiten gefragt. Die 50 Zentimeter hohen Streifenfundamente wurden mit liegenden Alu Master Elementen im Format 270 x 60 Zentimeter geschalt. Für die Gebäude und die Tiefgarage kamen außerdem zahlreiche Einzelfundamente in insgesamt acht unterschiedlichen Größen hinzu. Sie dienen unter anderem der Gründung späterer Stützen. Bei den 25 bis 40 Zentimeter starken Keller- und Tiefgaragenwänden sowie den Stützen setzte das Baustellenteam auf die Ringer-Systeme Alu Master und Stahl Master.

2.600 QUADRATMETER DECKE

Den größten zusammenhängenden Schalungsbereich bildet die 2.600 Quadratmeter große Tiefgaragendecke. Für ihre Herstellung stehen auf der Baustelle rund 555 Quadratmeter Aludek Schalelementfläche zur Verfügung. „Das geringe Gewicht der Aluminiumelemente erleichtert die Handhabung und beschleunigt das Ein- und Ausschalen. Gleichzeitig lässt sich die Moduldeckenschalung flexibel an Wände, Stützen, Unterzüge und wechselnde Grundrissbereiche anpassen“, erläutert man bei Ringer. Etwas kleinere Ausmaße hat ein ganz besonderes Vorhaben, an dem Peri beteiligt ist. Das Familienunternehmen aus dem deutschen Weißenhorn weitet in Kenia sein Bildungsengagement aus. Mit dem Spatenstich Ende Juni 2026 hat im Stadtteil Kibera in Nairobi der Bau der dritten von PERI unterstützten Schule begonnen. Das Projekt entsteht gemeinsam mit der Global One Foundation und der Start Somewhere GmbH.

PLATZ FÜR 385 KINDER

Bereits 2024 wurde dort die von Peri geförderte Global One Primary School eröffnet. Heute besuchen rund 385 Kinder vom Vorschulalter bis zur sechsten Klasse die Schule. Die hohe Nachfrage nach weiteren Schulplätzen und die erfolgreiche Zusammenarbeit der Projektpartner gaben den Ausschlag für den Bau einer weiterführenden Schule. Der Neubau wird Schülerinnen und Schüler der Klassen 10 bis 12 aufnehmen. Er ersetzt marode Bestandsgebäude und schafft sichere, moderne Lernräume für Jugendliche. Errichtet wird die Schule mit dem von Peri für den globalen Süden mitentwickelten Twistblock-System. Die Baelemente werden direkt vor Ort produziert. „Das reduziert Transportwege, schafft Arbeitsplätze und stärkt die lokale Wertschöpfung“, so Peri.

Für reichlich Arbeit sorgt auch der Nordhavnstunnel in der dänischen Hauptstadt Kopenhagen. Die besondere Lage und die Komplexität des 1,4 Kilometer langen Bauwerks stellt hohe Anforderungen an Organisation und Ausführung. Peri unterstützt das Projekt mit Schalungs- und Zugangslösungen sowie technischem Support.

ENTLASTUNG FÜR DEN VERKEHR

Der Nordhavnstunnel verläuft unter dem Svanemølle-Hafen und dem Kalkbrænderiløbet. Er verbindet die Stadtteile im Norden Kopenhagens direkt



Ringer



PERI SE

miteinander. Dadurch rückt das Nordhavn-Viertel als zentrales Stadtentwicklungsgebiet näher an die bestehenden urbanen Strukturen heran. Zugleich entsteht eine unterirdische Verkehrsverbindung, die den oberirdischen Verkehr entlastet und eine schnellere Durchquerung des Stadtgebiets ermöglicht.

Die neue Infrastruktur umfasst zwei getrennte Tunnelröhren mit insgesamt vier Fahrspuren und sorgt künftig für eine sichere Verkehrsführung. Der Bau des Nordhavnstunnel erfolgt in offener Bauweise, die eine schrittweise und präzise Umsetzung erlaubt. Gleichzeitig bietet sie laut Peri „gute Zugänglichkeit und sichere Arbeitsbedingungen – ein wesentlicher Vorteil im anspruchsvollen, innerstädtischen Umfeld“.

Die Branchenkollegen von Paschal waren ebenfalls in Dänemark aktiv. Im Rahmen des Infrastrukturprojekts Middelfartvej, einer bedeutenden Bahnverbindung zwischen Kopenhagen und Aarhus,

stand die Errichtung mehrerer anspruchsvoller Brückenbauwerke an. Für eine der beeindruckendsten Konstruktionen waren beidseitig der Gleise jeweils 164 Meter lange Wände mit bis zu 10,50 Metern Höhe und 80 Zentimetern Wandstärke herzustellen. Das Besondere: Weder waagrechte noch senkrechte Arbeits- oder Betonierfugen waren erlaubt.

MACHT, WAS ES SOLL

Paschal stellte die passende Schalung und lieferte detaillierte Schalpläne, statische Berechnungen sowie komplette Lösungen für Bühnen und Abstützungen. Dabei waren strenge Vorschriften des Austragegebers aus dem Brückenbau bezüglich der Maßgenauigkeit und Sicherheitsstandards zu erfüllen, die mit einer lückenlosen Dokumentation geliefert werden musste. Projektleiter Jonas Romer von MJ. Eriksson A/S, dem ausführenden Bauunternehmen, zeigte sich angetan: „Das System macht genau das, was es soll.“

➤ **Projekt Strandbad Quartier:** Vorhaben mit 341 Wohnungen in 19 Gebäuden.

↑ **Baustellenteam in Kenia:** Peri unterstützt den Bau einer Schule.

» **Das System macht genau das, was es soll.**

Jonas Romer, Projektleiter
MJ. Eriksson A/S

SKYDECK | Die leichte Art, Decken zu schalen.



Leichte Paneele



Schnelles Schalen

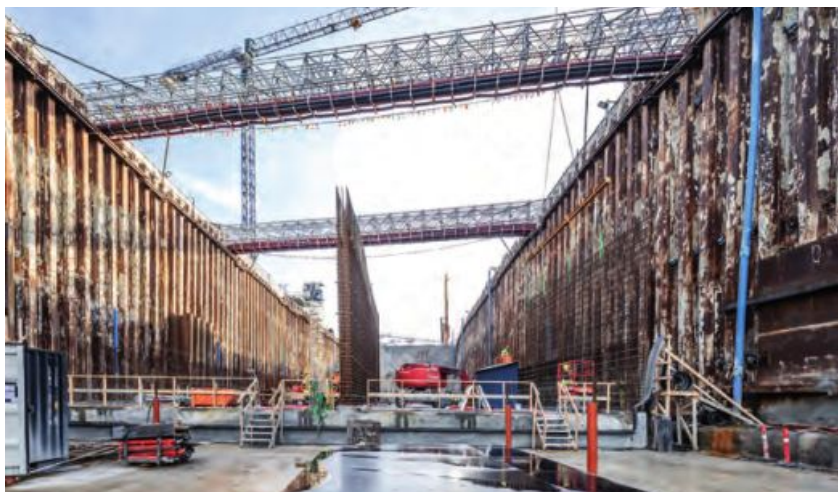


Geringe Materialvorhaltung

PERI

Schalung
Gerüst
Engineering

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



PERI SE



PASCHAL

↑ **Megaprojekt im hohen Norden:** 1,4 Kilometer langer Tunnel in Kopenhagen.

➔ **Infrastrukturprojekt Middel-fartvey:** Bahnverbindung zwischen Kopenhagen und Aarhus.

↓ **Pumpspeicherkraftwerk in Bayern:** soll wieder in Betrieb gehen.

Das erhofft man sich auch vom Pumpspeicherwerk im bayerischen Happurg, das derzeit mit Unterstützung von Paschal modernisiert wird. Das Werk wurde 2011 wegen Schäden am Oberbecken abgeschaltet und soll wieder in Betrieb genommen werden und 160.000 Menschen mit Strom versorgen. Dazu wird Wasser aus dem Happurger See in das Oberbecken hochgepumpt. Bei wenig Sonneneinstrahlung oder Wind kann der gespeicherte Strom wieder erzeugt werden, indem das Wasser durch Turbinen abgelassen wird.

KONTROLLGANG IN OFFENER BAUWEISE

Im Zuge der enormen Baumaßnahme entsteht unter dem kompletten Becken auch ein Kontrollgang in offener Tunnelbauweise mit einer Länge von 530 Metern in Ortbeton, für den Paschal die Schalung samt Unterstützungsstruktur geliefert hat. „Durch die

Länge des Kontrollgangs und der großen Anzahl an fast baugleichen Abschnitten musste für den optimalen Bauablauf vor Beginn der Arbeiten überlegt werden, wie die Herstellung möglichst schnell, qualitativ gleichbleibend und einfach in der Handhabung gestaltet werden kann“, so Stefan Louen vom ausführenden Bauunternehmen Josef Rädlinger Ingenieurbau. „Durch die intensiven Abstimmungen mit der Firma Paschal und einer Feinabstimmung der Schalung im Werk bei einem Ortstermin konnten Lösungen für unsere Anforderungen gefunden und ein gutes Ergebnis erzielt werden.“

In der bayerischen Landeshauptstadt München wird derzeit am Großprojekt Tridea gearbeitet. Dort setzt die ausführende Ed. Züblin AG auf Schalungs- und Sicherheitslösungen von Hünnebeck. Das Bauvorhaben schafft im Münchner Osten ein modernes Büroquartier. Für die Rohbauarbeiten des Gebäudeensembles hat Hünnebeck das Schalkonzept einschließlich Schal-, Takt- und Zeitplanung entwickelt und begleitet dessen Umsetzung.

87.000 QUADRATMETER MIETFLÄCHE

Das Projekt der Bayerischen Versorgungskammer (BVK) umfasst ein 100 Meter hohes Hochhaus in Massivbauweise, ein 60 Meter hohes Holz-Hybrid-Hochhaus sowie ein verbindendes Riegelgebäude mit insgesamt rund ca. 87.000 Quadratmeter Mietfläche. Die komplexen Anforderungen an Bauabläufe, Logistik, Sichtbetonqualität und Arbeitssicherheit machten eine frühzeitige und ganzheitliche Planung erforderlich. Seit der ersten Materialauslieferung im Februar 2024 begleitet Hünnebeck die Rohbauarbeiten mit einem umfangreichen Produktportfolio für Wand- und Deckenschalung, Klettersysteme sowie Sicherheitslösungen.

In Luxemburg setzt das Bauunternehmen Solid bei der Umsetzung eines Schulhaus- und Sporthallenprojekts auf Lösungen von Meva. Woche für Woche sind auf dem Campus Bur, einer Baustelle in der Gemeinde Rosport-Mompach, deutliche Baufortschritte zu erkennen: Der Neubau wächst zügig. „Es läuft alles nach Plan“, freut sich Solid-Oberbauleiter Simon Pint, der über jahrelange Erfahrung in Projekten



PASCHAL



↑ Meva-Projekt in Luxemburg: „Es läuft alles nach Plan.“

➤ Jahrhundertprojekt Semmeringbasistunnel: bis zu 11 Meter hohe Flügelwände.

➔ Projekt Tridea in München: 100 Meter hohes Hochhaus und 60 Meter hohes Holz-Hybrid-Hochhaus.

dieser Größenordnung verfügt. Für die Neubauten nahe dem Fluss Sauer kommen die robusten Wandschalungssysteme Mammut XT und Mammut 350, Betonierklappbühnen, Versetztraversen, Seitenschutzgitter und Triplex-Schrägstützen von Meva zum Einsatz.

PORTAL BEI GLOGGNITZ

Lösungen aus dem Mammut-Sortiment von Meva setzt auch das Bauunternehmen Leyrer + Graf beim Semmering-Basistunnel ein. In der letzten Bauphase wird der Portalbereich an der östlichen Tunnelfahrt bei Gloggnitz errichtet. Das Portal enthält bis zu 11 Meter hohe Flügelwände und an der Oberkante eine um 60° abgeschrägte auskragende Portalwand in etwa 10 Meter Höhe. Die Flügelwände wurden mit der Mammut-Schwerlastschalung in bis zu 15 Meter langen Abschnitten und auf komplette Höhe zügig errichtet. Für die Schalung der geneigten Portalwand waren spezielle Ideen von Meva gefragt. Das flexible Traggerüst MT 60 und Triplex-Stützen wurden im begrenzten Bereich zwischen den Tunnelröhren aufgebaut. Darauf installierte das Leyrer + Graf-Team Schienenelemente des neuen Ingenieurbaukastens Mekit.

Mit dem Adjektiv „speziell“ lassen sich auch die Herausforderungen beschreiben, mit denen Schalungsanbieter Alkus bei einem Großbauprojekt im Westen Australiens konfrontiert ist. Vollkunststoffplatte in der 22 mm Stärke. Der Perth International Airport wird dort mit einem Investment von 2,5 Milliarden Dollar erweitert. Dabei entsteht unter anderem ein sechsgeschossiges Parkhaus.

IN DER HITZE AUSTRALIENS

Australiens Wetterbedingungen stellen Baumaterialien vor besondere Herausforderungen: Hitze, UV-Strahlung und Feuchtigkeit setzen konventionellen



Holzschalungen rasch zu – sie quellen auf, verwerfen sich und müssen unter Umständen frühzeitig ersetzt werden. Bei der Ausführung setzt man daher auf die Alkus AL-Vollkunststoffplatte. „Mit einer einzigen Alkus sind bis zu 1.500 Einsätze möglich – das spart ständige Schalhautwechsel und ermöglicht wirtschaftlicheres und nachhaltigeres Arbeiten“, sagt Alkus-Geschäftsführer Keller. „Und das Beste: Über ihren langen Lebenszyklus hinweg liefert sie gleichbleibend hochwertige Betonoberflächen.“ ■

Doka GmbH und Ringer GmbH haben eine Einigung betreffend das Doka-Patent EP 2 526 243 B1 und bestimmte AluDEK- und DEK2000-Produkte der Formate 90/135 und 135/135 erzielt. Im Rahmen dieser Einigung verständigen sich beide Parteien darauf, dass Kunden von Ringer die betroffenen und bereits käuflich erworbenen AluDEK- und DEK2000-Produkte weiterhin verwenden dürfen. Ebenso können Kunden die bis 31.12.2026 gekauften betroffenen AluDEK- und DEK2000-Produkte weiterhin verwenden. Eine Verwendung der Mietprodukte durch Kunden ist unbefristet möglich. Alle anderen Formate der AluDEK- und DEK2000-Produkte stehen diesbezüglich außer Streit. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner bei Ringer oder Doka.

Datenmaschine Bagger

Bagger sind heute längst mehr als nur Hydraulik und Stahl - Digitalisierung, intelligente Assistenzsysteme und neue Kundenanforderungen verändern zunehmend den Markt. Der eigentliche Wandel liegt jedoch weniger in der einzelnen Maschine als in ihrer Vernetzung.

Text: Thomas N. C. Mach



Huppenkochen

Moderne Bagger sind zunehmend vernetzt und mit weitreichenden Assistenz- und Sicherheitssystemen ausgestattet. Dadurch wird die Arbeit auf der Baustelle deutlich effizienter.

Bagger bewegen, egal ob es um den Minibagger auf der innerstädtischen Baustelle oder den 190-Tonnen-Abbruchgigant im Industrierückbau geht. Telematik, Assistenzsysteme und vernetzte Flottenmanagement-Plattformen gehören mittlerweile quer durch alle Gewichtsklassen vielfach zum Serienumfang. Digitalisierung, Maschinenvernetzung, intelligente Assistenzsysteme und steigende Anforderungen an Effizienz und Nachhaltigkeit verändern dabei nicht nur die Technik, sondern auch die Erwartungen der Kunden. Für Hersteller und Händler bedeutet dies, klassische Maschinenkompetenz zunehmend mit Software, Datenmanagement und digitalen Dienstleistungen zu verbinden.

Während die Bauwirtschaft in Österreich gesamt gesehen leidet, zeigt sich der Baggermarkt vergleichsweise robust. Zwar wirkt sich die verhaltene Entwicklung im Wohnbau auf einzelne Maschinen-segmente aus, gleichzeitig sorgen Investitionen in Infrastruktur, Energieversorgung, Leitungsbau und kommunale Projekte weiterhin für eine stabile Nachfrage. „Aktuell sehen wir vor allem bei Mini- und Midibaggern eine starke Nachfrage. Kompakte Maschinen sind heute gefragter denn je, weil sie vielseitig einsetzbar sind und den Anforderungen moderner

Baustellen entsprechen – vom Garten- und Landschaftsbau über kommunale Einsätze bis hin zu Infrastruktur- und Sanierungsprojekten“, erläutert etwa Christian Chudoba, seines Zeichens Geschäftsführer der österreichischen Wacker Neuson Vertriebsgesellschaft. „Parallel dazu gewinnen Mobilbagger weiter an Bedeutung. Sie verbinden die Leistungsfähigkeit eines klassischen Baggers mit hoher Mobilität und können flexibel zwischen verschiedenen Einsatzorten wechseln.“ Gerade im Straßen- und Leitungsbau sowie in kommunalen Anwendungen seien die mobilen Maschinen deshalb für viele Unternehmen eine besonders wirtschaftliche Lösung.

„Wir verzeichnen beim Kettenbagger der 25-Tonnen-Klasse, dem Cat 325, eine hohe Nachfrage. Mit dem neuen 20-Tonnen-Kurzheckbagger Cat 319 CR erweitern wir unser Angebot um eine Maschine, die dank ihrer kompakten Abmessungen, hohen Leistungsfähigkeit und ausgezeichneten Stabilität insbesondere für Einsätze unter beengten Platzverhältnissen überzeugt. Darüber hinaus nehmen der Minibagger Cat 301.8 sowie der Umschlagbagger MH 3022 eine wichtige Rolle innerhalb unserer Produktpalette ein und ergänzen das Angebot in ihren jeweiligen Einsatzbereichen optimal“, erklärt wiederum Manfred Pani, verantwortlich für Presse bei Zeppelin CAT.

EINSATZSPEKTRUM WÄCHST

Gerade im Segment der Mini- und Midibagger wächst das Einsatzspektrum kontinuierlich. Wenig Wunder, verbinden diese doch hohe Leistungsfähigkeit mit kompakter Bauweise. Besonders bei innerstädtischen Baustellen, Sanierungsprojekten oder im Garten- und Landschaftsbau spielen die Maschinen mit geringen Abmessungen, niedrigem Transportgewicht und hoher Wendigkeit ihre Stärken aus. Gleichzeitig erreichen moderne Kompaktmaschinen heute Leistungswerte, die noch vor wenigen Jahren deutlich größeren Maschinen vorbehalten waren. „In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres sahen wir einen signifikanten Anstieg beim Raupenbagger mit einem Einsatzgewicht ab zwölf Tonnen aufwärts“, sieht auch Martin Hubmayer, Verkaufsleiter bei Kuhn Baumaschinen, einen Trend Richtung Raupenbagger.

Unternehmen wie Kubota zählen dabei zu den technologischen Vorreitern in diesem Segment. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der „U-“ und „KX“-Baureihen zeigt, wie stark Komfort, Hydraulikleistung und digitale Maschinenüberwachung mittlerweile auch bei kleineren Baggern Einzug



Liebherr



Huppenkothen/Tekeuchi

gehalten haben. Ähnlich positioniert sich Wacker Neuson, dessen Zero-Tail-Modelle insbesondere auf innerstädtischen Baustellen und im kommunalen Bereich gefragt sind. Verbesserte Hydrauliksysteme, optimierte Bedienkonzepte und eine hohe Variabilität bei Anbaugeräten erweitern das Einsatzspektrum kontinuierlich.

Für den österreichischen Markt spielt zudem Huppenkothen eine zentrale Rolle. Das Unternehmen ist weit mehr als ein klassischer Händler und Vermieter. Durch seine starke Präsenz in Österreich sowie den engen Kontakt zu Bauunternehmen verfügt Huppenkothen über einen direkten Einblick in die Anforderungen der Anwender. Dabei zeigt sich ein klarer Trend: Kunden verlangen zunehmend universell einsetzbare Maschinen, die sich flexibel an wechselnde Baustellen anpassen lassen und gleichzeitig geringe Betriebskosten verursachen.

VERBESSERTE WIRTSCHAFTLICHKEIT

Auch im mittleren Leistungsbereich gewinnen Mobilbagger weiter an Bedeutung. Diese überzeugen besonders im kommunalen Tiefbau oder im Leitungsbau durch hohe Mobilität. Lange Fahrstrecken zwischen verschiedenen Einsatzorten können ohne Tieflader zurückgelegt werden, wodurch sich Rüstzeiten reduzieren und die Wirtschaftlichkeit verbessert. Aber auch Raupenbagger bleiben unverzichtbar. Vor allem bei Infrastrukturprojekten, im Straßenbau sowie bei größeren Erdbewegungsarbeiten stellen sie weiterhin das Rückgrat vieler Bauunternehmen dar. Ihre Entwicklung konzentriert sich heute weniger auf höhere Motorleistungen als vielmehr auf Effizienzsteigerungen, intelligente Hydrauliksysteme und digitale Assistenzfunktionen.

Ein weiteres Spezialsegment bilden Abbruchbagger. Durch den zunehmenden Fokus auf Bestandsanierung und Kreislaufwirtschaft wächst auch deren Bedeutung. Große Reichweiten, leistungsfähige Hydraulik und präzise Maschinensteuerungen ermöglichen hier einen kontrollierten und ressourcenschonenden Rückbau komplexer Bauwerke.

Bei Midi- sowie Mobilbaggern profitieren die Hersteller indes auch von öffentlichen Infrastruk-

turinvestitionen. So hat beispielsweise Liebherr mit dem Mobilbagger „A918“ der Generation 8 ein Modell im Feld, das werkseitig mit der Sensorkette von Leica Geosystems für 3D-Maschinensteuerung ausgerüstet werden kann. Bei Ascendum Volvo zählen die Mobilbagger „EW180E“ und „EW220E“ zu den gefragtesten Modellen für den flexiblen On- und Off-Road-Einsatz. Im Raupenbagger-Segment expandiert Develon mit der „Serie 9“ gezielt in die Klasse der 23- bis 42-Tonnen-Maschinen und ergänzt damit ein Portfolio, das komplett auf vollelektronisch geregelter Hydraulik basiert.

DIFFERENZIERUNGSFAKTOR TECHNOLOGIE

Die Zeiten, in denen sich Hersteller ausschließlich über Motorleistung oder Grabkraft differenzierten, sind allerdings längst vorbei. Heute entscheidet zunehmend die digitale Ausstattung einer Maschine über ihre Wettbewerbsfähigkeit. Dementsprechend legen viele Hersteller den Fokus in der Entwicklung auf Software, Sensorik und Vernetzung. Dabei geht es nicht mehr ausschließlich darum, den Maschinenführer zu unterstützen, vielmehr wird der gesamte Lebenszyklus einer Maschine digital begleitet, von der Auslieferung über Wartung und Service bis hin zur Auswertung sämtlicher Betriebsdaten.

„Wir haben jetzt das, was wir den digitalen Schlüssel nennen. Dabei handelt es sich um einen virtuellen Schlüssel auf dem Mobiltelefon des Bedieners“, betont etwa Stefane Dieu, Produktmanager bei Develon. „Der Bagger erkennt den jeweiligen Bediener automatisch und lädt dessen gespeicherte persönliche Einstellungen. Dazu gehört beispielsweise, welche Funktionen über die einzelnen Tasten am Joystick aktiviert werden können, ebenso wie die Einstellungen für Leistung und Bedienbarkeit. Außerdem wird jeder Arbeitsvorgang in unserem TMS gespeichert.“

Auch Liebherr verfolgt seit Jahren eine umfassende Digitalisierungsstrategie. Moderne Hydrauliksysteme arbeiten dadurch lastabhängig und passen ihre Leistung automatisch an die jeweilige Arbeitssituation an. Gleichzeitig werden kontinuierlich die Betriebsdaten erfasst, ausgewertet und für Flottenmanagement oder Service genutzt. Assistenzsysteme

Das Einsatzspektrum der Bagger wächst kontinuierlich, dabei zählen Vernetzung und Digitalisierung zu den zunehmend wichtiger werdenden Ausstattungsmerkmalen.

Bei innerstädtischen Baustellen, Sanierungsprojekten oder im Garten- und Landschaftsbau spielen Kompaktbagger ihre Stärken aus.



Wacker Neuson Österreich

Christian Chudoba, Geschäftsführer der österreichischen Wacker Neuson Vertriebsgesellschaft.

» Kompakte Maschinen sind heute gefragter denn je, weil sie vielseitig einsetzbar sind und den Anforderungen moderner Baustellen entsprechen.



Zeppelin/CAT

Moderne Bagger erfassen heute kontinuierlich eine Vielzahl an Betriebsdaten, unter anderem Motorlaufzeiten, Leerlaufanteile, Kraftstoffverbrauch, Hydraulikbelastung, Maschinenposition, Wartungszustände und Fehlermeldungen.

me unterstützen den Fahrer bei wiederkehrenden Arbeitsabläufen und tragen dazu bei, Kraftstoffverbrauch und Verschleiß zu reduzieren.

ASSISTENZSYSTEME SERIENMÄSSIG

Auch Caterpillar setzt konsequent auf digitale Technologien. Viele aktuelle Cat-Bagger verfügen bereits serienmäßig über integrierte Assistenzsysteme. Diese unterstützen Fahrer*innen beim präzisen Arbeiten, verhindern Übergrabungen und erhöhen die Produktivität insbesondere bei weniger erfahrenen Maschinenführern. „Das Cat ProductLink ist eine wichtige Unterstützung für den Unternehmer und wird werkseitig standardmäßig mitgeliefert. Es ist ein digitales Telematik-System von Caterpillar, welches Maschinendaten wie Standort, Betriebsstunden, Kraftstoffverbrauch und den technischen Zustand via Mobilfunk oder Satellit an eine Online-Plattform dem VisionLink übermittelt. Es dient der effizienten Überwachung und Verwaltung von Baumaschinenflotten“, unterstreicht Pani.

Volvo CE legt den Fokus auf intelligente Assistenzsysteme, effiziente Hydrauliklösungen sowie digitale Services, die den Maschinenbetrieb wirtschaftlicher gestalten sollen. Besonders bei größeren Flotten gewinnt dabei die Analyse von Betriebsdaten zunehmend an Bedeutung.

Kuhn setzt indes auf die integrierte Maschinensteuerung „iMC 3.0“. Diese ermögliche laut Hubmayer unter anderem eine automatische Abziehunterstützung sowie Autostopp. „Zieht der Fahrer am Hebel, steuert der Bagger den Ausleger automatisch so nach, dass exakt auf der Soll-Höhe des 3D-Modells geplant wird. Ein zu tiefes Graben ist unmöglich.“ Die jüngste Generation der Lösung bietet Funktionen wie beispielsweise „Auto-Swing“, bei der der Bagger auf Knopfdruck vollautomatisch zwischen Graben und Lkw-Ladefläche hin- und herschwenkt, sowie „Dig the Line“, mittels der ein präzises Halten einer exakten Spurführung ermöglicht wird. „Der entscheidende Vorteil bei iMC 3.0: Sobald sich die Löffelkante oder das Anbaugerät einer dieser unsichtbaren 3D-Grenzen nähert, stoppt die Hydraulik den Bagger automatisch ab. Ein Durchbrechen der definierten

Grenze durch Unachtsamkeit ist physisch nicht möglich“, unterstreicht Hubmayer. Da das System an ein festes 3D-Koordinatensystem gekoppelt sei, merke sich der Bagger diese Sperrzonen im Raum. „Das bedeutet: Selbst wenn die Maschine auf der Baustelle versetzt wird oder weiterfährt, bleiben die unsichtbaren Schutzwände exakt an derselben GPS-Position aktiv, ohne dass sie neu eingerichtet werden müssen.“

EFFIZIENTER DURCH VERNETZUNG

Ein zentraler Baustein der Digitalisierung ist die Maschinenvernetzung. Moderne Bagger erfassen heute kontinuierlich eine Vielzahl an Betriebsdaten, unter anderem Motorlaufzeiten, Leerlaufanteile, Kraftstoffverbrauch, Hydraulikbelastung, Maschinenposition, Wartungszustände und Fehlermeldungen. Über Telematiksysteme werden diese Informationen nahezu in Echtzeit an webbasierte Plattformen übertragen und stehen Fuhrparkverantwortlichen, Werkstätten oder Bauleiter*innen zur Verfügung. Für Flottenbetreiber*innen ergeben sich daraus erhebliche Vorteile. Anstatt Wartungen ausschließlich nach festen Intervallen durchzuführen, können diese zunehmend zustandsorientiert geplant werden. Verschleiß wird frühzeitig erkannt, ungeplante Stillstände lassen sich reduzieren und Ersatzteile können rechtzeitig disponiert werden. Gerade bei größeren Maschinenparks trägt dies wesentlich zur Verbesserung der Maschinenverfügbarkeit bei.

„Die Vernetzung macht Baumaschinen transparenter und Flottenmanagement deutlich effizienter. Betreiber können heute nahezu in Echtzeit nachvollziehen, wo sich Maschinen befinden, wie stark sie ausgelastet sind und wann Wartungen anstehen“, betont Chudoba. Bei Wacker Neuson heißt das entsprechende System „EquipCare“. „Dadurch wird aus einer reaktiven eine vorausschauende Planung. Ungeplante Ausfälle lassen sich reduzieren, Wartungen gezielt organisieren und Maschinen deutlich effizienter einsetzen. Gleichzeitig liefern die Daten eine bessere Grundlage für Investitions- und Kapazitätsentscheidungen.“

Dies sieht auch Pani ähnlich: „Die Vernetzung verändert das Flottenmanagement vor allem dadurch, dass Maschinen in Echtzeit überwacht, analysiert und effizienter eingesetzt werden können. Statt sich auf manuelle Berichte oder feste Wartungsintervalle zu verlassen, erhalten Flottenmanager kontinuierlich Daten aus dem Betrieb.“

Hubmayer sieht wiederum einen wichtigen Vorteil im nahtlosen Datenmanagement, so seien „keine USB-Sticks“ mehr nötig. „Geänderte digitale 3D-Konstruktionspläne werden vom Büro per Mobilfunk direkt auf die Baggersteuerung (z. B. Komatsu Smart Construction, Anm. d. Red.) hochgeladen. Bei Problemen kann sich der Flottenmanager oder Systemadministrator live auf den Monitor des Baggers aufschalten (Bildschirmteilung, Anm. d. Red.), um den Fahrer bei der Kalibrierung oder Bedienung zu unterstützen.“ ■

WEBLINKS

www.liebherr.at
www.huppenkothen.at
www.zeppelin-cat.at
www.kuhn.at
www.wackerneuson.at
www.ascendum.at
<https://eu.develon-ce.com>
www.kubota.com



Huppenkothten/ Takeuchi

Um die Ecke arbeiten

Mit dem Takeuchi Kompaktbagger „TB 320“ (erhältlich bei Huppenkothten, Anm. d. Red.)

können Hydraulikhammer, Sortiergreifer, Verdichterplatte und andere Anbaugeräte im schnellen Wechsel genutzt werden. Dafür sorgen hydraulische Schnellwechsler und das Hydraulikkupplungssystem „Taklock“. Mit zwölf kW beziehungsweise 16,3 PS hat der Zwei-Tonner dabei laut dem Hersteller genügend Kraft für die vier hydraulischen Zusatzkreisläufe. Das Fahrwerk kann von 1.370 Millimeter auf 980 Millimeter telekopiert werden. So seien ein sicherer Stand sowie das Manövrieren durch beengte Durchfahrten problemlos möglich. Auch mit Anbaugeräten könne der schmale Takeuchi auf einem Anhänger bis 3,5 Tonnen transportiert werden.

Ein Powertilt Schwenkmotor bewegt das Anbaugerät dabei um zwei Mal 90 Grad. Mit der serienmäßigen Powertilt-Umschaltung kann der Schwenkmotor proportional bedient oder eine der beiden Greiferfunktionen angesteuert werden. Ein Symlock-Adapter hält ein Anbaugerät um 180 Grad gedreht. Dadurch kann, wie der Hersteller verspricht, unter Brücken, in Gräben und sogar „um die Ecke“ gearbeitet werden, ohne dass die Position des Baggers geändert werden muss. www.huppenkothten.com

Intuitive Bedienung

Komatsu Europe präsentierte kürzlich die Baggermodelle „PC 220LC-12“ und „PC 220LCi-12“ (erhältlich bei Kuhn Baumaschinen, Anm. d. Red.), die Ästhetik mit intuitiver Bedienung, Ergonomie, Kraftstoffeffizienz, geringen Emissionswerten, maximaler Leistung, einem hohen Maß an Digitalisierung und einer Vielzahl an Sicherheitsmaßnahmen vereinen sollen.

Die Modelle seien, wie der Konzern anlässlich der Markteinführung betonte, das Ergebnis des langjährigen Strebens von Komatsu nach Innovation und Exzellenz und sollen neue Maßstäbe in Bezug auf Leistung, Effizienz, Fahrerkomfort und Digitalisierung setzen.

„Für die Entwicklung der Modelle der nächsten Generation haben wir unserer Unternehmensphilosophie „Creating value together“ entsprechend Kunden auf zahlreichen Baustellen besucht, nach ihren Bedürfnissen gefragt und die Erkenntnisse in unsere Technik- und Entwicklungsabteilungen mitgenommen. Wir haben Konzepte entwickelt, sie von Kunden prüfen lassen, nachgeschärft und erneut prüfen lassen. Durch dieses Wechselspiel

aus Zuhören und entwickeln können wir jetzt Maschinen mit unglaublichem Kundennutzen auf den Markt bringen“, sagt Paul Dickinson, Produktmanager bei Komatsu Europe.

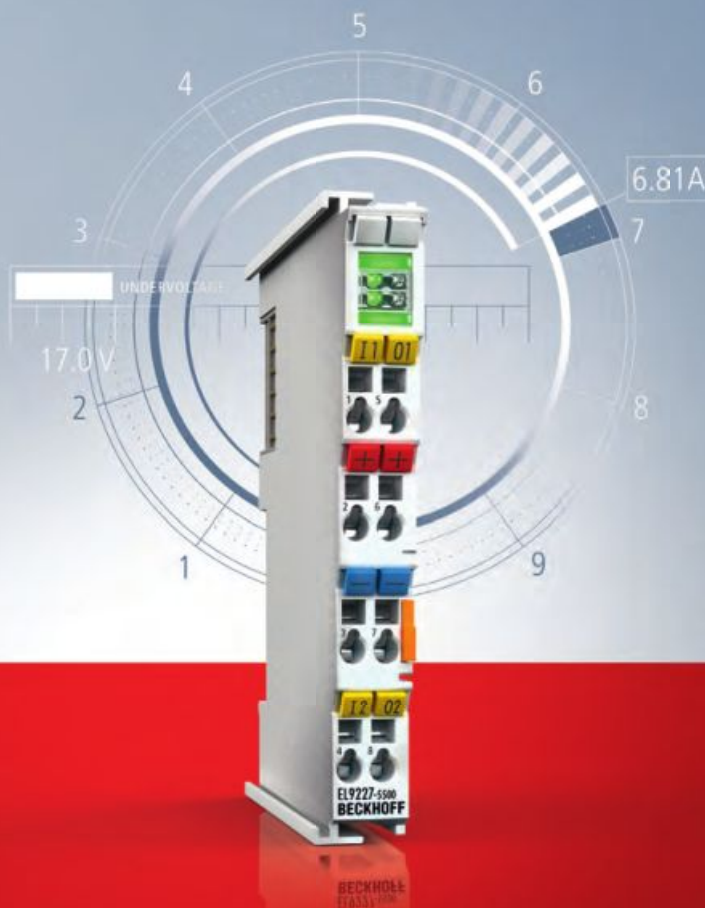
www.kuhn.at



Komatsu Europe

Systemintegrierter Überstromschutz mit EtherCAT-Interface

Extrem platzsparend und flexibel einsetzbar



Die EtherCAT-Klemmen der Serie EL922x:

- elektronische Absicherung von 24-V-DC-Systemen inklusive EtherCAT-Interface
- versorgt sowohl Verbraucher außerhalb als auch weitere Klemmen innerhalb des I/O-Systems mit abgesicherter Spannung
- platzsparend im kompakten 12 mm Gehäuse
- zuverlässiges und transparentes Anlagenmonitoring über EtherCAT
- breites Portfolio: 19 Klemmen mit Standardfunktionen oder erweiterten Einstellungsmöglichkeiten für diverse Analysemöglichkeiten

Scannen und direkt mehr über systemintegrierten Überstromschutz erfahren



EtherCAT[®]



Direkte Überstromschutzintegration in das I/O-System

New Automation Technology

BECKHOFF

Hoher Bedienkomfort

Mit den Modellen „ET18“, „ET20“ und „ET25“ bringt Wacker Neuson eine technisch neu konzipierte Generation von Minibaggen der Zwei-Tonnen-Klasse auf den Markt. Im Fokus der Entwicklung standen vielseitige Einsatzmöglichkeiten, eine effiziente Arbeitsleistung sowie ein hoher Bedienkomfort im täglichen Baustelleneinsatz. Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal in dieser Klasse sind parallel bedienbare Zusatzsteuerkreise, die sich per Knopfdruck am Joystick auswählen und bedienen lassen, ohne dass ein manuelles Umschalten erforderlich ist.

Ein entscheidender Faktor im Arbeitsalltag ist die hohe Arbeitseffizienz: Auch bei mehreren gleichzeitig ausgeführten Bewegungen lassen sich die Minibagger gleichmäßig und kontrolliert steuern. Sollen Schächte gesetzt oder entlang bestehender Kanten exakt gearbeitet werden, unterstützt die von größeren Baggermodellen übernommene Bedienlogik mit intuitiver und feinfühligster Steuerung. Zur Serienausstattung zählt ein hydraulisch teleskopierbares Fahrwerk mit einer minimalen Spurbreite von 990 (ET18 und ET20) beziehungsweise 1100 Millimetern (ET25) für beengte Zufahrten. Ist ein Einsatz am Hang oder entlang von Bordsteinkanten erforderlich, kann der Oberwagen bei allen drei Modellen dank der optionalen stufenlosen Oberwageneigung „VDS“ senkrecht positioniert werden. Beim Wechsel zwischen Anbaugeräten wie Tieföffel, Grabenräumlöffel oder Hydraulikhammer reduziert die integrierte Schnellwechselfunktion mit Zwei-Taster-Bedienung ebenso wie eine Druckfreischaltung im Innenraum die Rüstzeit. www.wackerneuson.at



Wacker Neuson

Den Marktbedürfnissen gerecht werden

Liebherr baut das hauseigene Angebot an Kompaktbaggen mit der Einführung der 8. Generation weiter aus. Die Raupenbagger-Modelle „R 915 Compact G8“, „R 917 Compact G8“ und „R 920 Compact G8“ wurden dem Hersteller zufolge entwickelt, um den aktuellen Anforderungen auf dem Bau und gleichzeitig den Bedürfnissen am Markt gerecht zu werden.

Die Raupenbagger R 915 Compact G8, R 917 Compact G8 und R 920 Compact G8 wurden dafür mit der „emCAB-Fahrerkabine“ ausgestattet, die eine moderne, ergonomische und auf betriebliche Effizienz ausgerichtete Arbeitsumgebung bietet. Herzstück ist dabei das „INTUSI“-Bedienkonzept. Dieses ermöglicht eine intuitive und personalisierbare Bedienung und erlaube Fahrer*innen, schnell auf die wichtigsten Funktionen der Maschine zuzugreifen. Durch die intelligente Anordnung innerhalb der Kabine sind alle relevanten Elemente und die Joysticks optimal erreichbar und intuitiv bedienbar. Die hochpräzisen elektrischen Joysticks sind ergonomisch gestaltet und stellen eine flüssige und präzise Steuerung der Maschinenbewegungen sicher, auch bei anspruchsvollen Anwendungen wie Hebearbeiten.

Beim Raupenbagger R 917 Compact G8 handelt es sich um ein komplett neues Modell. Mit dem besonders kleinen Heckdrehradius von 1.700 mm ist ein effizientes Arbeiten auch in beengten Umgebungen möglich und gleichzeitig sorgt dieser für



Liebherr

eine erhöhte Sicherheit im Einsatz. Dank der kompakten Ausführung profitieren Fahrer*innen von einer hohen Flexibilität sowie einer optimalen Mobilität auf der Baustelle, indem einfach zwischen verschiedenen Einsatzorten gewechselt werden kann.

Der R 917 Compact G8 komplettiert die Kompaktbagger-Produktreihe und positioniert sich hinsichtlich der Leistung zwischen dem R 915 Compact G8 und dem R 920 Compact G8. Er ist besonders gut für anspruchsvolle Hebearbeiten und den Rohrleitungsbau geeignet. Mit seiner Leistungsstärke und Flexibilität ist er eine ideale Maschine für den Einsatz auf städtischen Baustellen, wo häufig beengte Raumsituationen vorzufinden sind.

www.liebherr.at

Lückenfüller

Caterpillar hat kürzlich einen neuen Kurzheckbagger namens „319 CR“ mit einem Einsatzgewicht von 19 bis 20 Tonnen entwickelt, um die Lücke zwischen den Modellen „315“ und „325“ zu schließen. Die Neuentwicklung verfügt über einen Cat 3.6 Dieselmotor mit 133 PS (100 kW) Netto-Leistung und ein Einsatzgewicht von etwa 19,7

Tonnen. Der Bagger hat drei wählbare Leistungsmodi („Smart Mode“, „Eco Mode“, „Power Mode“) zur optimalen Anpassung an die jeweilige Baustelle, erreicht eine maximale Grabbtiefe von 6,5 Metern und eine Reichweite von 9,2 Metern. Ein längeres und breiteres Unterwagen-Design sorgt dabei für hohe Standfestigkeit und Hubkraft.

In der Kabine findet sich ein großzügiger Arbeitsplatz mit Zehn-Zoll-Touchscreen-Display und anpassbaren elektrohydraulischen Joysticks, der Bagger wird ab Werk mit Assistenzsystemen wie „Cat Grade 2D“ und als zusätzliche Option „3D“, Cat Payload (Wägesystem) und „E-Fence“ (Begrenzungssteuerung) ausgerüstet. www.zeppelin-cat.at



Zeppelin CAT

Mit Umstieg auf E-Mobilität nachhaltig Kosten senken

Österreich zählt mittlerweile zu den führenden E-Mobilitätsmärkten in Europa. Mit fachlicher Expertise und dem richtigen Umstieg lassen sich allen Krisen zum Trotz auch die Fuhrparkkosten in den Griff bekommen.

Der jährlich erscheinende Ayvens Mobility Guide stellt Österreich 2026 ein besonders gutes Zeugnis in Sachen E-Mobilität aus. Insgesamt wurden 30 Länder analysiert, Kriterien dabei waren die Verbreitung von E-Fahrzeugen, die Ladeinfrastruktur, steuerliche Rahmenbedingungen und Gesetzgebung, der Vergleich der Total Cost of Ownership (TCO) zwischen Elektrofahrzeugen und Verbrennern sowie die Nachhaltigkeit des Strommixes. Österreich zählt dabei klar zu den entwickelten Märkten und belegt hinter Norwegen, Belgien und den Niederlanden den vierten Platz in Europa. Mag. Lorenz Loidl, Commercial Director Ayvens Austria: „Wir sehen bereits heute, dass viele Unternehmensflotten – insbesondere im Operating Leasing – deutlich höhere BEV-Anteile aufweisen als der Gesamtmarkt. Die nächste Phase der Elektrifizierung wird von der stärkeren Durchdringung bei leichten Nutzfahrzeugen und einem wachsenden Gebrauchtwagenangebot geprägt sein. Gleichzeitig ist die Ladeinfrastruktur in Österreich zunehmend kein limitierender Faktor mehr.“

TCO-Analyse hat Gesamtkosten im Blick

Ebenfalls erhoben wurden die Kosten pro Kilometer, hier gibt es eine klare Tendenz. Während sich jene der E-Fahrzeuge nach unten entwickeln, steigen die für Verbrenner weiter an. Die Schere wird größer, die wirtschaftlichen Vorteile der BEVs nehmen weiter zu. Detaillierten Aufschluss geben die Total Cost of Ownership, kurz TCO. In dieser Gesamtkostenbetrachtung werden alle Faktoren über die gesamte Behaltedauer des Fahrzeuges genau betrachtet. Und dabei wird schnell klar, dass der Listen- oder Kaufpreis nur bedingt aussagekräftig ist, da nicht nur die Finanzierungskosten, sondern auch Kosten für Wartung und Service, Reifen, Steuer sowie die Versicherung, aber auch der Wertverlust berücksichtigt werden. Punkte, bei denen ein E-Auto viele Vorteile gegenüber einem Verbrenner aufweist. Operating Leasing ist daher



Alexander Müller



Ayvens

die Finanzierungsform der Stunde. Die monatliche Rate umfasst alle genannten Punkte, einzig Tank- oder Ladekosten kommen noch hinzu. Der Vorteil liegt auch in der Planbarkeit, Überraschungen bleiben dank fixer All-inclusive-Rate über die gesamte Laufzeit aus.

Markenunabhängige Beratung durch Profis

Besonders wichtig ist es, bei der Wahl der geeigneten Modelle und Antriebsformen Profis zur Hand zu haben, die ihre Expertise einbringen. Im Falle von Ayvens bedeutet das Zugriff auf das gesamte Marktpotenzial, ein wichtiger Vorteil des markenunabhängigen Anbieters. Gerade in Zeiten zahlreicher neuer Marken und Modelle ein nicht zu unterschätzender Vorteil, schließlich bedeutet mehr Wettbewerb auch niedrigere Kosten und von

diesen Einkaufskonditionen profitieren die Kunden. Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Thema Wartung und Service, auch hier kann Ayvens dank eines österreichweiten Partnernetzwerks die erzielten Preisvorteile an die Kunden weitergeben.

Stellschrauben zur Kostensenkung nutzen

„Fuhrparkkosten werden von internen und externen Faktoren beeinflusst. Externe Faktoren, wie geopolitische Entwicklungen oder veränderte Rahmenbedingungen, wie beispielsweise neue Steuern, können Fuhrparkverantwortliche nicht beeinflussen. Sie können aber Maßnahmen setzen, um deren Auswirkungen auf die Fuhrparkkosten zu minimieren“, so Lorenz Loidl. Auch wenn ein direkter Einfluss auf Spritpreise nicht möglich ist, gibt es dennoch Stellschrauben, um die Mehrkosten abzufedern: etwa die Nutzung einer Tankkarte oder der Umstieg auf alternative Antriebe, wie z. B. Plug-in-Hybride oder E-Mobilität. Die Flottenmanager von Ayvens helfen dabei, die effektivsten Stellschrauben zu identifizieren und bestmöglich zu nutzen.

www.ayvens.at

Fallstricke für Anfechtungen

Das österreichische Vergaberecht unterscheidet zwischen gesondert und nicht gesondert anfechtbaren Entscheidungen. Diese Besonderheit im Rechtsschutzsystem birgt für Bieter eine Falle: Wird die kurze Anfechtungsfrist einer Entscheidung versäumt, wird diese bestandsfest und kann nicht mehr inhaltlich bekämpft werden.

Text: Thomas Kurz

Das wurde grundsätzlich bereits vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) akzeptiert. Die EU-Vergaberichtlinien verlangen ja einen effizienten Rechtsschutz für die Unternehmen, damit sie sich gegen rechtswidrige Entscheidungen im Zuge eines Vergabeverfahrens wehren können; die österreichische Regelung ist offenbar effizient genug.

GESONDERT ANFECHTBARE ENTSCHEIDUNGEN

Das österreichische System bedeutet, dass nicht alle Entscheidungen des Auftraggebers anfechtbar sind, sondern nur solche, die das Bundesvergabegesetz 2018 (BVerG 2018) in § 2 Z 15 als „gesondert anfechtbar“ definiert. Im offenen Verfahren – das Gesetz listet für jede Verfahrensart unterschiedliche anfechtbare Entscheidungen auf – sind das beispielsweise „die Ausschreibung; sonstige Entscheidungen während der Angebotsfrist; das Ausscheiden eines Angebotes; die

Widerrufsentscheidung; die Zuschlagsentscheidung“.

Daher ist zum Beispiel eine Aufforderung zur Nachreichung oder Mängelbehebung zum Angebot im offenen Verfahren nicht gesondert anfechtbar. Wenn ein Bieter meint, dass eine solche Aufforderung rechtswidrig war, so muss er die nächste anfechtbare Entscheidung abwarten (das ist das Ausscheiden seines Angebotes, die Widerrufs- oder die Zuschlagsentscheidung) und kann erst dann vor Gericht ziehen.

KURZE ANFECHTUNGSFRISTEN ALS FALLE

Die besondere „Falle“ für Bieter besteht aber nun darin, dass jede der gesondert anfechtbaren Entscheidungen in kurzer Frist angefochten werden muss (grundsätzlich zehn Tage; bei Teilnahmeantrags- und Angebotsfristen, die länger als 17 Tage sind, endet die Anfechtungsfrist erst sieben Tage vor Ende der Teilnahmeantrags- bzw. Angebotsfrist). Wenn diese Anfechtungsfrist



abgelaufen ist, wird die Entscheidung – und alle davor, die nicht gesondert anfechtbar waren – „bestandsfest“ und kann nicht mehr inhaltlich bekämpft werden; auch, wenn sie rechtswidrig war (mit Ausnahme sehr weniger zentraler Gesetzesverstöße). Um dieser „Falle“ zu entgehen, gibt es einen zentralen Tipp für Bieter: Alle Entscheidungen des Auftraggebers sollten möglichst rasch und sorgfältig gelesen und geprüft werden.

KI in der Praxis Mit KI Experte Martin Giesswein



KI verstehen und Potenziale erkennen



KI-Tools praktisch anwenden



KI im beruflichen Umfeld vorantreiben



22. September 2026

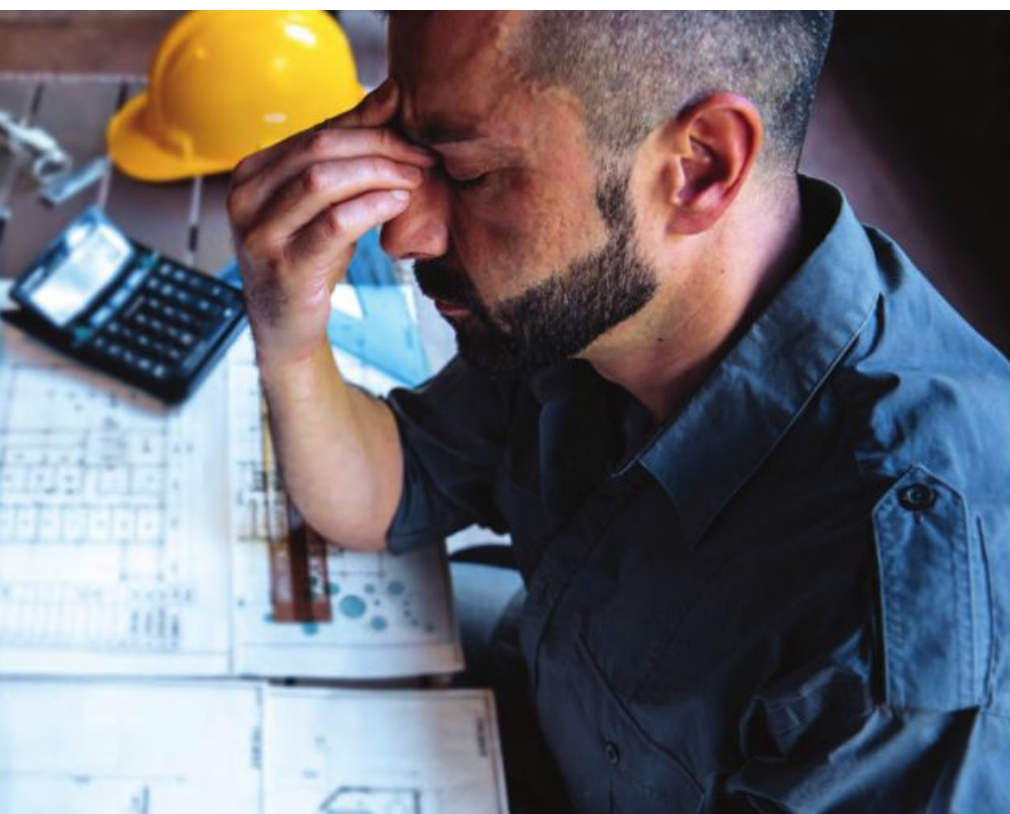


12:30–13:15 Uhr



Online (Zoom)





AUTOR

RA Mag. Thomas Kurz ist Rechtsanwalt bei Heid und Partner Rechtsanwälte GmbH, Kundmanngasse 21, A-1030 Wien
www.heid-partner.at



Heid

stellen; das BVwG durfte die angefochtenen und bereits – bestandsfest – berichtigten Bestimmungen gar nicht prüfen.

Ein anderes Beispiel erwähnen die Gesetzesmaterialien zum BVergG 2018: Es kommt vor, dass Inhalte, die typischerweise erst mit der Aufforderung zur Angebotslegung (also in den Unterlagen der 2. Stufe) den Bietern mitgeteilt werden, schon in der 1. Stufe (oft „Teilnahmeunterlagen“ genannt) vom Auftraggeber veröffentlicht werden. Dann werden diese Inhalte, wenn sie nicht rechtzeitig angefochten werden, „bestandsfest“. Die bloße Wiederholung dieser Inhalte in den Unterlagen der 2. Stufe berechtigt nicht mehr zur Anfechtung, denn diese hätte bereits vorher erfolgen müssen. Auch Fragenbeantwortungen sind beispielsweise „sonstige Entscheidungen während der Angebotsfrist“, die für sich genommen bestandsfest werden, wenn sie nicht rechtzeitig angefochten werden. ■

BEISPIELE AUS DER PRAXIS

Es gibt Beispiele, die veranschaulichen, wie das schiefgehen kann, so etwa aus der Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts (BVwG) vom 29.1.2025: Es wurden Ausschreibungsbestimmungen angefochten, und zwar grundsätzlich rechtzeitig vor Ablauf der Anfechtungsfrist. Aber es gab während der Angebotsfrist auch Berichtigungen der Ausschreibung durch den Auftraggeber, die

auch nunmehr angefochtene Inhalte betrafen. Diese Berichtigungen, die eigene gesondert anfechtbare Entscheidungen darstellen (siehe oben: „sonstige Entscheidungen während der Angebotsfrist“), wurden nicht angefochten. Dadurch waren die angefochtenen Ausschreibungsbestimmungen nicht mehr aktuell (weil bereits berichtigt) und die Berichtigungen bestandsfest, und der Bieter konnte solche Inhalte nicht mehr in Frage

Bianka Stiglmayr: iStock/Getty Images plus

MÖGLICHMACHER Unsere Services für Ihre Kund*innen.



post.at/meinpaket

**Post
E-Commerce
Solutions**

Unser gutes Service ist auch Ihr gutes Service. Denn die Post bietet Ihren Kund*innen besonders komfortable Lösungen, damit Ihre Sendungen bequem ankommen: zum Beispiel Pakete abstellen lassen, Pakete umleiten oder in eine der 24/7 verfügbaren Poststationen liefern lassen. Denn wenn Ihre Empfänger*innen mit der Zustellung zufrieden sind, sind sie auch mit Ihnen zufrieden. Gut für Ihr Geschäft, gut für unsere Beziehung.



EuGH: Keine Nachträge nach Schlussrechnung

Dürfen zusätzliche Bauleistungen noch als Änderung eines bestehenden Auftrags vergeben werden, wenn die Arbeiten bereits abgeschlossen, übernommen und schlussgerechnet sind? Der EuGH verneint dies und setzt dem Nachtragsmanagement öffentlicher Auftraggeber eine klare zeitliche Grenze.

Text: **Julius Pucker, Markus Androsch-Lugbauer**

Leistungsänderungen gehören zum Alltag nahezu jedes Bauvorhabens. Geänderte Planungsgrundlagen, zusätzliche Leistungen oder sonstige Abweichungen vom ursprünglich vereinbarten Leistungsumfang führen regelmäßig zu Nachträgen. Bei öffentlichen Bauaufträgen reicht es jedoch nicht aus, dass eine Änderung technisch sinnvoll oder wirtschaftlich zweckmäßig ist. Zusätzlich müssen die vergaberechtlichen Vorgaben des § 365 BVergG 2018 eingehalten werden.

Mit der Entscheidung Strominator Elektro (EuGH 4.6.2026, C-820/24) hat der Europäische Gerichtshof nun eine zentrale Vorfrage geklärt: Wann befindet sich ein Bauauftrag überhaupt noch „während seiner Laufzeit“ und kann daher nach den Regeln über Vertragsänderungen angepasst werden? Die Antwort des EuGH hat erhebliche praktische Bedeutung und setzt dem vergaberechtlichen Änderungsregime eine klare zeitliche Grenze.

EIN SANIERUNGSFALL

Ausgangspunkt war die Sanierung eines Schulcampus in Salzburg. Die Bundesimmobiliengesellschaft schrieb im Jahr 2022 Elektroinstallationsarbeiten für einen Gebäudeteil aus. Der Zuschlag wurde im August 2022 erteilt, als Ausführungszeitraum war August 2022 bis Ende August 2023 vorgesehen. Noch vor der Zuschlagserteilung war in einem anderen Gebäudeteil ein Brand ausgebrochen. Die dadurch notwendig gewordene Änderung des Sanierungskonzepts wirkte sich auch auf den vergebenen Auftrag aus. Ein erheblicher Teil der ursprünglich vorgesehenen Elektroarbeiten wurde im Mai 2023 abbestellt. Der Auftragswert verringerte sich dadurch um ungefähr zwei Drittel. Der Auftragnehmer machte wegen der Abbestellung eine Entschädigung geltend.

In den anschließenden Gesprächen wurde zwischen den Parteien eine andere Lösung gefunden: Der Auftragnehmer sollte auf

seine Entschädigungsforderung verzichten und dafür einen Teil der ursprünglich entfallenen Arbeiten im Jahr 2024 in einem anderen Gebäudeteil ausführen. Die verbliebenen Leistungen des ursprünglichen Auftrags waren zu diesem Zeitpunkt vollständig erbracht und vom Auftraggeber endgültig übernommen. Am 15. Dezember 2023 legte der Auftragnehmer die Schlussrechnung, am 22. Dezember 2023 erhielt er den weiteren Auftrag. Die Schlussrechnung war zu diesem Zeitpunkt noch nicht bezahlt.

Ein anderes, ebenfalls auf dem Campus tätiges Elektrounternehmen bekämpfte diese Beauftragung. Die zusätzlichen Leistungen seien ohne vorherige Bekanntmachung vergeben worden. Die Auftraggeberin hielt dem entgegen, es handle sich lediglich um eine zulässige Änderung des ursprünglichen Bauauftrags. Das Bundesverwaltungsgericht legte die Frage dem EuGH vor.

ENTSCHEIDEND IST DIE LEISTUNGSERBRINGUNG

Der EuGH folgte der Argumentation der Auftraggeberin nicht. Ein öffentlicher Auftrag kann nur so lange nach den Vorgaben des § 365 BVergG angepasst werden, wie die vom Auftragnehmer geschuldeten Leistungen noch nicht vollständig erbracht sind. Sind die Leistungen vollständig ausgeführt, endgültig übernommen und schlussabgerechnet, ist der Auftrag abgeschlossen und keiner Vertragsänderung mehr zugänglich. Ob der Auftraggeber das Entgelt bereits bezahlt hat, ist dafür ohne Bedeutung.

Der Gerichtshof unterscheidet damit zwischen der zivilrechtlichen Abwicklung und der vergaberechtlichen Laufzeit. Für die vergaberechtliche Änderungsmöglichkeit kommt es maßgeblich darauf an, ob die vom Auftragnehmer geschuldeten Leistungen noch ausgeführt werden. Ob zwischen den Vertragsparteien darüber hinaus noch zivilrechtliche Ansprüche, insbesondere offene Zahlungsansprüche, bestehen, ist für

die vergaberechtliche Laufzeit des Auftrags nicht entscheidend.

Diese enge Auslegung soll verhindern, dass ein Auftraggeber die Möglichkeit späterer Direktbeauftragungen allein dadurch verlängert, dass er die Schlussrechnung noch nicht bezahlt. Nach Abschluss der Leistungserbringung besteht auch kein Bedarf mehr, auf während der Ausführung auftretende Umstände durch eine Änderung des alten Auftrags zu reagieren. Die weitere Beauftragung konnte daher nicht mehr als bloßer Nachtrag zum abgeschlossenen Bauauftrag gerechtfertigt werden, sondern war vergaberechtlich eigenständig zu beurteilen.

FOLGEN FÜR DIE BAUPRAXIS

Die praktische Bedeutung der Entscheidung liegt vor allem in ihrer zeitlichen Grenzziehung. Leistungsänderungen sollten jedenfalls vor vollständiger Leistungserbringung, endgültiger Übernahme und Legung der Schlussrechnung vereinbart werden. Besonders kritisch sind Nachtrags- oder Vergleichslösungen, bei denen anstelle einer Geldzahlung zusätzliche Leistungen vergeben werden. Nach Abschluss des ursprünglichen Auftrags kann darin ein eigenständig zu vergebender Auftrag liegen. Nicht abschließend geklärt sind jedoch Fälle, in denen noch Restleistungen ausstehen oder noch keine endgültige Übernahme erfolgt ist. ■

DIE AUTOREN

Mag. Markus Androsch-Lugbauer ist Rechtsanwalt bei MPLaw (Müller Partner Rechtsanwälte) in Wien. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Bau- und Immobilienrecht sowie in der baubegleitenden Beratung und Streitführung.

Mag. Julius Pucker ist Rechtsanwaltsanwarter bei MPLaw (Müller Partner Rechtsanwälte) mit den Kompetenzfeldern Baurecht, Claimmanagement, Konfliktlösung & Gerichtsverfahren sowie Vergaberecht.



Peter Sablatnig (GF Sedus AT), Daniel Kittner (CEO Sedus Stoll AG), Erwin Gugerell (GF Sedus CEE) Ernst Holzapfel (Director Marketing).



Stararchitekt Roman Delugan (DMAA) und Partnerin Susanne Köstler, Gertrud (Immobilien Sablatnig) & Peter Sablatnig.



Steirischer Architektentreff: Gerhard Kreiner, Pia Frühwirt, Bernhard und Marleen Viereck, Max Frühwirt.

Willkommen im neuen Sedus Showroom Wien

Mit der Eröffnung des neuen Standorts in Wien schafft der Büromöbelhersteller Sedus einen Ort, der weit mehr ist als ein Showroom. Ein Raum für Austausch, Inspiration und Zusammenarbeit.

Sedus feierte gemeinsam mit Kunden, Partnern und zahlreichen Architektinnen und Architekten die Eröffnung des neuen Standorts, der die Präsenz in Österreich stärkt und die Verbindung zu den Märkten in Zentral- und Osteuropa vertieft. In dem beeindruckenden historischen Industriegebäude wurden moderne Perspektiven auf die Arbeitswelt von morgen erlebbar. Der Abend bot inspirierende Gespräche und wertvolle

Begegnungen darüber, wie Räume Menschen verbinden, Zusammenarbeit fördern und neue Möglichkeiten eröffnen. Peter Sablatnig (GF AT) und Erwin Gugerell (GF CEE) begrüßten insgesamt 192 Gäste aus zehn Ländern, darunter renommierte Architekten wie Roman Delugan. Ein besonderes Highlight war die Präsentation der Sedus Farbwelten, die eindrucksvoll zeigte, wie Gestaltung Orientierung schafft

und Beziehungen stärkt. Der 440 m² große Showroom in der denkmalgeschützten Gaszählerfabrik bot ein Opening bis weit nach Mitternacht, begleitet vom Star-Trompeter Josef Burchartz und Mel Merio (ORF). Mit diesem Standort setzt Sedus ein weiteres internationales Zeichen für moderne, innovative Arbeitswelten – und lädt dazu ein, Orte zu erleben, die Menschen wieder gerne ins Büro zurückbringen.

IHRE **SUPPLY CHAIN** NEU GEDACHT.

Mit persönlichem Service zu mehr Resilienz, Effizienz und Transparenz in Ihrer Supply Chain.

Martin Selb

Head of Data Analytics



KOSTENLOSEN
SUPPLY CHAIN
CHECK
SICHERN



Gebrüder Weiss
Transport und Logistik



Leyrer + Graf

LEYRER + GRAF Für rund 40 junge Menschen begann kürzlich ein neuer Lebensabschnitt: Am „Welcome Day“ wurden sie offiziell und in feierlichem Rahmen als Lehrlinge in bei Leyrer + Graf begrüßt. Rund 160 Jugendliche absolvieren derzeit ihre Lehre innerhalb der Unternehmensgruppe – verteilt auf 12 verschiedene Lehrberufe. Neben einer fachlichen Ausbildung wird besonderer Wert auf die Förderung von Sozialkompetenz gelegt.



Holcim Österreich/Fotograf Richard Tanzer

HOLCIM Wie kann die Dekarbonisierung des Schwerverkehrs gelingen? Dieser Frage widmeten sich Holcim Österreich und Daimler Truck Austria bei einer gemeinsamen Roadshow im Zementwerk Mannersdorf. Dabei wurden aktuelle Entwicklungen rund um emissionsärmere Logistiklösungen sowie die Elektrifizierung energieintensiver Industriestandorte vorgestellt. Am Foto: Die Teams von Holcim und Daimler.



David Schreiber

WETTBEWERB Beim Landeslehrlingswettbewerb der Sparte Industrie der WK NÖ holten zwei Lehrlinge aus der Baunit Lehrwerkstätte in Wopfung die Spitzenplätze in der Kategorie Elektrotechnik: Lukas Leithner wurde zum Landessieger gekürt, Lukas Biricz erreichte Platz zwei. Insgesamt stellten sich 109 Lehrlinge aus 32 Industriebetrieben den Wettbewerben. In acht Kategorien wurden die Besten der Besten ausgezeichnet.



Marius Schieder

ARE AUSTRIAN REAL ESTATE Im Village im Dritten in Wien errichtet die ARE Austrian Real Estate (ARE) unter anderem 72 neue Mietwohnungen in Holz-Hybrid-Bauweise. Nun feierte man die Dachgleiche (v.l.): ARE-Geschäftsführerin Christine Dornaus und Swietelsky Prokurist Danijel Kraijna.

Veranstaltungen | Tipps

PARTNERSCHAFT MIT BAUPRAXIS

Die „Partnerschaft mit Baupraxis 2026“ (veranstaltet von ÖBV und Heid & Partner Rechtsanwälte) findet bereits zum siebten Mal in Wien statt. Im Mittelpunkt stehen diesmal Fachvorträge zu Allianzverträgen in Österreich, IPA-Verträgen in Deutschland und Early Contractor Involvement. Expert*innen berichten über Erfahrungen aus der Praxis und diskutieren aktuelle Entwicklungen. Am zweiten Veranstaltungstag vertiefen praxisnahe Workshops die behandelten Themen und bieten Raum für fachlichen Austausch.

22.-23. Oktober, Tech Gate Vienna, 1220 Wien
www.heid-partner.at

BESTAND ALS BUSINESS CASE

Der „16. Kongress der IG Lebenszyklus Bau“ steht unter dem Leitthema „Der Bestand als Business Case“. Im Fokus steht die Frage, wie bestehende Gebäude angesichts steigender Baukosten, wachsender ESG-Anforderungen, regulatorischer Vorgaben und neuer Finanzierungshürden wirtschaftlich erfolgreich weiterentwickelt werden können. Expert*innen aus Immobilienentwicklung, Planung, Finanzierung, Technologie und Forschung präsentieren dazu unterschiedliche Perspektiven und konkrete Lösungsansätze. Praxisbeispiele, fachliche Impulse und Labs zu aktuellen Branchenthemen ergänzen das Programm.

3. November, Hochschule Campus Wien
kongress.ig-lebenszyklus.at

DATEN FÜR DEN BAUBETRIEB

Die „Jahrestagung Bau 2026“ von Austrian Standards widmet sich der Frage, wie Daten, Digitalisierung, Automatisierung und Standards den Gebäudelebenszyklus neu organisieren. Im Mittelpunkt stehen digitale Anwendungen sowie die dafür notwendigen Regeln für den Datenaustausch. Vertreter*innen aus Bau- und Immobilienwirtschaft, Technologie, Forschung, öffentlicher Hand und Normung diskutieren die künftigen Anforderungen an Planung, Bau, Betrieb und Sanierung. Die Veranstaltung findet hybrid statt.

20. Oktober, Austrian Standards, 1020 Wien
www.austrian-standards.at

DIGITALISIERUNG MIT NUTZEN

Der „Innovationskongress | Digitales Planen, Bauen & Betreiben“ bringt Entscheidungsträger*innen der Bau- und Immobilienwirtschaft zusammen. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie Digitalisierung die Wirtschaftlichkeit über den gesamten Gebäudelebenszyklus verbessern kann. Praxisberichte und Podiumsdiskussionen behandeln digitales Planen, automatisierte Bauprozesse und den datenbasierten Gebäudebetrieb. Ergänzt wird das Programm durch Einblicke in aktuelle Forschungsprojekte und konkrete digitale Lösungen.

17. September, Cape 10, 1100 Wien
www.digitalfindetstadt.at

Bazar

Ihr Partner im Baugewerbe 
BILANZBUCHHALTUNG
PERSONALVERRECHNUNG
KOSTENSTELLENRECHNUNG

Zwirn & Zwirn GesbR
 Tel.: +43 (0)1 877 22 38, Fax DW 27
 E-Mail: zwirn@zwirn.at

SIE MÖCHTEN ETWAS VERKAUFEN?

Ihr direkter Kontakt:

BENEDIKT WAGESREITER

+43 1 54664 253

b.wagesreiter@wirtschaftsverlag.at

Kalendarium

SEPTEMBER

17.09.
 Kreislafforum Holz
 Hotel Savoyen 1030 Wien
www.holzforschung.at

17.09.
 Innovationskongress Digitales Planen, Bauen & Betreiben
 Cape 10, 1100 Wien
www.digitalfindetstadt.at

24.09.

Seminar: Bodenvermörtelung
 Wolfengasse 4, 1010 Wien
www.voebu.at

OKTOBER

13.10.-21.10.
 Workshopreihe: Kreislauffähiges Planen und Bauen
 Prinz-Eugen-Straße, 1040 Wien
www.digitalakademie.at

16.10.-18.10.

Bauen - Wohnen - Energie
 Messe Wieselburg
www.messewieselburg.at

19.10.

Tagung Baurecht
 Wissens-Update für Baujuristen & -experten, 1010 Wien
 Seminar-ID: 21024
www.ars.at

20.10.

Jahrestagung Bau 2026
 Austrian Standards
 1020 Wien
www.austrian-standards.at

22.10.

ÖGNI Symposium:
 Sustainability - Turning Intentions into Impact!
 Ronacher, 1010 Wien
www.ogni.at

22. -23.10

Partnerschaft mit Baupraxis
 Tech Gate Vienna
www.heid-partner.at

NOVEMBER

3.11.

16. Kongress IG Lebenszyklus Bau
 Hochschule Campus Wien
kongress.ig-lebenszyklus.at



ARCHITEKTUR & BAU **FORUM** HANDWERK + BAU

DER PODCAST FÜR BAUKULTUR

Wir diskutieren **Nachhaltigkeit**, **Digitalisierung** und **neue Technologien** mit führenden Köpfen aus Architektur, Bauwirtschaft und Gesellschaft.



JETZT ANHÖREN

https://bit.ly/Podcast_ABF
und auf allen gängigen Podcast Plattformen.