

Annual Report

2023

The
home
for
growing
spaces



umdasch
group

Integrierter Geschäftsbericht 2023

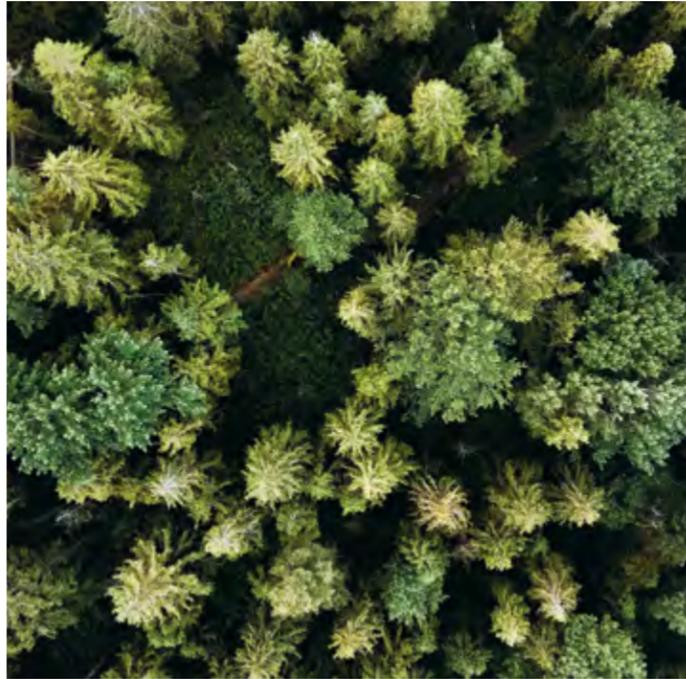
growing

Inhalt

4 Editorial

Strategie

- 12 Management Board
- 19 Organigramm
- 20 Neues Corporate Design
- 24 Zahlen, Daten, Fakten



Innovation

- 60 Digitalisierung
- 64 Innovationsprojekte 2022 – ein Update

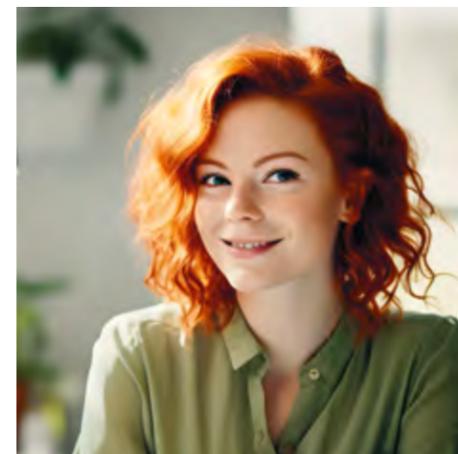


Nachhaltigkeit

- 70 Our Way to Net Zero
- 78 Ausgewählte Kennzahlen der Umdasch Group

Menschen

- 82 Human Resources
- 86 Doka Engineering Award
- 88 Challenges
- 90 Role-Models für Technik



Globalität

- 94 Europa
- 104 Meilensteine in Europa
- 128 Amerika
- 134 Meilensteine in Amerika
- 144 Middle East & Asia Pacific
- 152 Meilensteine in Middle East & Asia Pacific

160 Impressum

**The better
home for
growing spaces**

Die Umdasch Story **Eine Geschichte von Haltung und Vision**

Vor 155 Jahren wurde ein Unternehmen gegründet, dessen Kompetenzen heute zu den führenden seiner Branchen zählen. Sie meinen, das sei eine alte Geschichte? Ganz im Gegenteil. Im Laufe der Zeit wurden dieser immer wieder aktuelle Kapitel hinzugefügt.

2020 haben wir ein ganz neues aufgeschlagen. Einem Generationenwechsel folgten eine neue Struktur und eine Zukunftsstrategie. Die Umdasch Story wird fortgeschrieben. Unter neuen Maßstäben. Aber mit stabilen Werten.

Über all die Jahrzehnte konstant geblieben sind Tugenden wie Fleiß und Integrität. Auf ihnen fußt eine Innovationskraft, die in ihren Branchen Benchmarks setzt und das Wachstum vorantreibt.

Unsere Mission ist es, Räume zu schaffen. Räume für Menschen, um dort zu leben, zu arbeiten, ihre Freizeit zu gestalten. Räume für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um sich darin entfalten und wachsen zu können.

Genau darum geht es in diesem Geschäftsbericht: um Wachstum. Und um den Gestaltungsraum, den es dafür braucht.

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Was verstehen Sie unter Wachstum?

Nun, ziemlich sicher teilen wir die Meinung, dass im unternehmerischen Verständnis der Zuwachs bei wichtigen Finanzkennzahlen ein entscheidender Indikator einer prosperierenden Geschäftstätigkeit ist. Was heute vielfach modern scheint, nämlich das Anzweifeln einer grundsätzlichen ökonomischen Wachstumsidee basierend auf Leistung, kommt einem Infragestellen des Wohlstands unserer Gesellschaft gleich. Faktum ist: kein Wachstum, kein Wohlstand.

Wachstum im kommerziellen Sinn steht also außer Frage. Die erwirtschafteten Gewinne dienen dazu, in Marktchancen investiert zu werden. Mit einer tragfähigen Strategie finden diese Investments dort statt, wo auf das Unternehmen tatsächlich Wachstumspotenzial wartet.

Wohlgemerkt „mit einer tragfähigen Strategie“. Denn diese garantiert, dass Wachstum sich nachhaltig und langfristig gestaltet. Persönlich finde ich, dass eine klare und plausible Strategie das wichtigste Instrument ist, um Unternehmen erfolgreich zu entwickeln. In dem volatilen und komplexen Umfeld, dem wir global gegenüberstehen, ist sie Grundvoraussetzung und Leitlinie für strategische Prioritäten und operative Entscheidungen.

Und dann sind da vor allem die Menschen. Denn letztendlich ist es nicht das Kapital, das Wachstum generiert. Realisiert wird Wachstum von den Mitarbeitenden. Die Art und Weise, wie sie ihre Ideen entwickeln, ihre Prozesse und Abläufe gestalten und nicht zuletzt ihre Kunden begeistern, bestimmt Grad und Ausmaß unseres Wachstums.

Sie sehen: Wachstum ist nicht eindimensional. Wachstum hat viele Facetten und vor allem hat Wachstum viele Beteiligte. An der Stelle möchte ich meinen besonderen Dank auch an unsere Gesellschafter richten. Das Vertrauen der Eigentümerfamilie Umdasch und das damit einhergehende Zurverfügungstellen der nötigen Ressourcen sowie die fortwährende Unterstützung machen unsere Wachstumsvision erst möglich.



Märkte wachsen

Ab Beginn des Jahres 2023 war sie da: die Krise im Euro-Raum. Zumindest, wenn man die Zeitung aufschlug. In unserem Fall hat sie sich erst in den letzten Monaten des Jahres richtig gezeigt. Im 4. Quartal 2023 war im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erstmals ein deutlicher Rückgang des Geschäfts im Euro-Raum spürbar.

Dass wir insgesamt 2023 ein solides positives Ergebnis erzielen konnten, ist bereits auf die ersten Erfolge einer Strategie zurückzuführen, die Wachstumsmärkte außerhalb Europas forciert. Den Rückgang, dem die Bauindustrie in zentralen Märkten Europas aktuell gegenübersteht, konnten wir mit überproportionalen Zuwächsen in den USA und Kanada teilweise wettmachen. Diese Zuwächse basieren im Wesentlichen auf zwei Säulen. Einerseits konnte unsere neu aufgestellte und top motivierte Doka dort mit einer umfangreichen Marktoffensive reüssieren. Andererseits machte sich 2023 bereits unsere strategische Akquisition AT-PAC in den Zahlen bemerkbar. Das amerikanische Gerüstunternehmen reichert nicht nur das Portfolio der Gruppe um den Geschäftsbereich Gerüst an. Mit uns als neuem Eigentümer und Investor konnte AT-PAC neue Marktchancen im Industriebereich bereits im ersten Jahr der 100%-Übernahme äußerst zufriedenstellend realisieren.

Insgesamt sind wir im Geschäftsjahr 2023 um knapp 4% auf 1,853 Mrd. € (2022: 1,788 Mrd. €) gewachsen. Um unsere Wachstumsstrategie weiterhin bedienen zu können, sind weltweit hohe Investitionen nötig. So haben wir Anfang dieses Jahres den malaysischen Schalungshersteller MFE übernommen, den wir bereits seit vielen Jahren als verlässlichen Partner am asiatischen Markt kennen (Anm. Seite 146). Für Akquisitionen wie diese sowie für Investitionen in das Wachstum unserer bestehenden Divisionen – etwa in das Bestandsmaterial der kapitalintensiven Unternehmenstochter Doka – sind gute Erträge Grundvoraussetzung. Fakt ist, dass wir nicht nur im Umsatz, sondern auch im Ergebnis reüssieren müssen, um uns das Wachstum in der ambitionierten Dimension leisten und es fortführen zu können. Das ist uns 2023 trotz der sich eintrübenden Konjunktur Europas insgesamt gut gelungen.

In 2024 bleiben Vorzeichen sowie Herausforderungen ähnlich. Europa stagniert. Die Bauwirtschaft wird sich hier nur sehr langsam erholen. In manchen europäischen Märkten erwarten wir einen spürbaren Aufschwung erst 2025, in einzelnen sogar erst 2026. Aber Europa ist und bleibt für uns wichtig. Wir werden unter den gegebenen Rahmenbedingungen unsere marktführende Position verteidigen, wo möglich auch ausbauen. Dies unterscheidet Europa von USA und Asien sehr grundsätzlich. Dort verfügen wir über geringere Marktanteile, was größere Zuwächse ermöglicht. Aber nicht nur das. Unternehmerfreundliche Wirkungs- und Schaffungsmöglichkeiten und ein Arbeitsumfeld, das nicht von überzogenem Anspruchsdenken, dafür aber von hoher Einsatzbereitschaft gekennzeichnet ist, machen Wachstumsambitionen in Regionen außerhalb Europas besser realisierbar.

Menschen wachsen

„The home for growing spaces“ – der Slogan dieser Publikation bezieht sich aber nicht nur auf unser finanzielles Wachstum. Er bezieht sich auf die Menschen, die unsere neue Strategie mit Tatkraft, Motivation, Fleiß und einer positiven Haltung gegenüber Unternehmertum vorantreiben. Das sind natürlich die Führungskräfte, denen ich an der Stelle Dank und Anerkennung aussprechen möchte. Das sind im Besonderen aber alle unsere Mitarbeitenden, die sich engagieren und positiv einbringen. Ihnen gebührt mein besonderer Respekt.

Die Umdasch Group unterstützt die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Umsetzung der Strategiearbeit. Wie? Indem wir sie mit Mitteln und Möglichkeiten ausstatten, damit sie bereichs- und divisionsübergreifend vertrauensvoll zusammenarbeiten, besser priorisieren und in einer offenen Feedbackkultur Themen transparent adressieren können. Diese Reise, die wir 2021 begonnen haben – unsere we-journey – hat aktuell unsere gesamte Belegschaft erreicht. Sie stellt das kulturelle Fundament dar, auf dem unser Wachstum basiert. In einer nächsten Phase wird es um performanceorientierte Aspekte angereichert.

Wachsen durch Technologie und Nachhaltigkeit

Neben den Märkten und den Menschen sind Innovation und Nachhaltigkeit zwei weitere Säulen unseres Wachstums. Zukünftig werden wir unsere Geschäftsmodelle rund um den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks etablieren. Von der Entwicklung und Planung über Bau und Ausstattung, den laufenden Betrieb, die Sanierung bis schlussendlich zu Rückbau und Recycling.

Unsere Beiträge konzentrieren sich dabei auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Nicht im Ausschluss, sondern im Zusammenspiel. Ich bin mir ganz sicher, die Antwort auf die Klimakrise liegt in der Entwicklung von Geschäftsmodellen, die dem Ausstoß klimaschädlicher Gase entgegenwirken. Der Bau bietet dazu nicht nur viele Möglichkeiten, sondern auch unendlich viel Potenzial. Wir wollen und können bereits jetzt der Technologiepartner für unsere Kunden sein, wenn es darum geht, ein Bauwerk nachhaltiger und effizienter zu gestalten. Unsere Net-Zero-Strategie bis 2040 unterstützt diese Vision.

Marken wachsen

Sie haben es bestimmt bemerkt: Unser Geschäftsbericht erscheint in neuem Kleid. Er ist ein erstes Ergebnis eines Rebrandings, das wir 2023 erarbeitet haben und in diesem Jahr weltweit umsetzen.

Der neue Look ist aber kein kreatives Zufallsprodukt. Vielmehr drückt er unsere Strategie aus und bringt die Eckpunkte unserer zukünftigen Positionierung als Technologieführer auf den Punkt.

Sie sehen, liebe Leserinnen und Leser, wir schreiben die Geschichte also fort. Mit vielen neuen Kapiteln. Diese Publikation erzählt davon, welche das im letzten Jahr waren. Sie erzählt von großen und kleinen Dingen, von all dem, was uns bewegt und beschäftigt hat.

Ich bedanke mich bei Ihnen allen, die Sie uns auf dem Weg begleitet haben und begleiten, und wünsche viel Spaß beim Schmökern.

Herzlichst



Dr. Wolfgang Litzlbauer
Vorsitzender des Vorstands der Umdasch Group AG



**The home for
visionary spaces**

Strategie

Ein gemeinsames Werteverständnis und eine inspirierende Vision sind die Grundlage jeder Strategie. Ihre Säulen sind eine agile Organisation und eine belastbare Unternehmensstruktur. Im Zusammenspiel schafft das die stabile Voraussetzung für nachhaltiges und profitables Wachstum.



Das Umdasch Group Management Board Einblicke und Eindrücke

Peter Lynch sagt, man sollte niemals in eine Idee investieren, die sich nicht mit einem Buntstift illustrieren lässt. Da Strategie nicht nur Chefsache ist, ist es wichtig, komplexe Fakten und Vorgänge in einfache Bilder zu übersetzen. Damit jeder und jede sie gut nachvollziehen kann. Unter diesem Gesichtspunkt haben wir unser Management Interview gestaltet.

Wolfgang Litzlbauer – die Unternehmensgruppe wächst. Wie kann man sich das ganz konkret vorstellen?

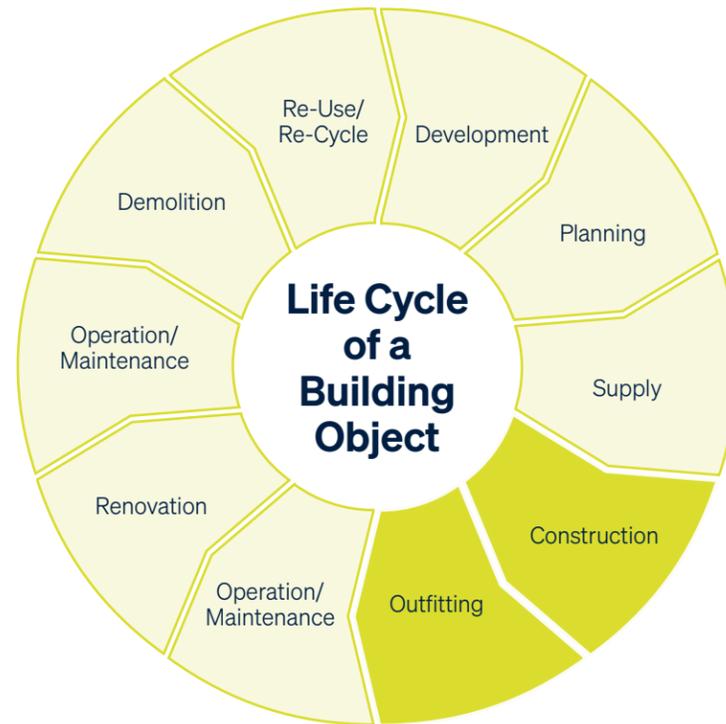
Um dem Motto einfacher Bilder zu entsprechen, möchte ich auf die Frage gern ein Beispiel bringen. Jedes professionelle Vorhaben braucht einen guten Plan. Das ist auch im Privaten so. Man wacht nicht morgens auf und beginnt ein Haus zu bauen. Das muss gut geplant sein. Nicht nur architektonisch und bautechnisch, sondern auch finanziell und zeitlich. Die einzelnen Gewerke müssen gut eingeteilt und aufeinander abgestimmt sein.

So ist es auch bei uns im Unternehmen. Der Kern unserer Vision 2035 ist starkes und profitables Wachstum. Unsere Strategie beschreibt den Plan, wie wir das erreichen wollen.

Das heißt nicht, dass alles auch immer nach Plan läuft. Die aktuelle Krise Europas war nicht in dem Ausmaß vorhersehbar. In so einem Fall ist es wichtig, flexibel zu bleiben, nicht starr einen Weg zu verfolgen. Unter den neuen Gegebenheiten ist die Situation neu zu bewerten und der Plan entsprechend anzupassen.

Die Strategie sieht vor, dass die Divisionen ihre angestammten Geschäftsbereiche stark ausbauen. Der Rest kommt aus neuen Geschäftsideen. Die sind aber nicht zufällig gewählt. Neue Geschäftsmodelle platzieren sich rund um ein Bauwerk. Im Laufe seiner Lebensdauer durchläuft ein Gebäude – oder eine Brücke, ein Tunnel, ein Kraftwerk – verschiedene Phasen. Es wird entwickelt, geplant, dann gebaut, eingerichtet oder ausgestattet. Dann geht es für Jahrzehnte in den Betrieb, wird dazwischen revitalisiert oder saniert, bevor es dann schlussendlich rückgebaut und seine Bestandteile entsorgt oder im besten Fall wiederverwendet werden. Das nennen wir den Lebenszyklus.

Aktuell sind wir stark in den Phasen Bau und Ausstattung etabliert. Indem wir unser Engagement auf andere Phasen in diesem Zyklus erweitern, unterstützen wir unsere Kunden dabei, ein Bauwerk transparenter zu gestalten. Die ablaufenden Prozesse können besser miteinander verbunden werden. Dadurch kann es ökologisch nachhaltiger und wirtschaftlich effizienter geplant, gebaut und betrieben werden.



Zugabe von Wärme wettzumachen. Dieser Beton kann somit ohne wesentliche Zeitverzögerung im Projektplan eingesetzt werden.

Parallel hat die Ausrollung des Product Carbon Footprints für sämtliche unserer Produkte volle Fahrt aufgenommen. Er steht nun auch für alle Gerüstprodukte zur Verfügung. Von Kundenseite wird dieses Angebot stark nachgefragt, Tendenz weiter steigend.

Die ökologische Wende muss unter Maßgabe von Wirtschaftlichkeit erfolgen. Ökologie und Ökonomie dürfen einander nicht ausschließen.

Stichwort „nachhaltiger und effizienter bauen“ – Robert Hauser, was ist der Beitrag der Doka dazu?



Robert Hauser
CEO Doka

Mittlerweile kann man wirklich sagen, dass die Kompetenzen der Doka über ihre führende Rolle bei Systemschalung und Gerüst weit hinausreichen.

Die Investitionen in smarte Produkte und Services, die die Baustelle schneller, sicherer und ressourcenschonender machen, konkretisieren sich mittlerweile. In Fokusbereichen wie den USA, Großbritannien, Skandinavien oder den deutschsprachigen Ländern sind unsere digitalen Services voll ausgerollt. Produkte wie unser Schalungsroboter DokaXbot absolvieren aktuell ihre Baustellentests.

Besonders intensiv war das Jahr 2023 hinsichtlich Nachhaltigkeit. So etwa haben wir gemeinsam mit einem unserer wichtigsten Kunden erfolgreich den Einsatz einer völlig neuartigen beheizbaren Schalung getestet. Diese unterstützt dabei, den großen Nachteil CO₂-reduzierter Betone (Anm. diese binden deutlich langsamer ab) durch geringe

Wolfgang Litzlbauer – Klima retten und Geld verdienen, für viele Menschen geht das nicht zusammen.



Wolfgang Litzlbauer
Vorstandsvorsitzender/CEO

Für mich liegt darin absolut kein Widerspruch. Ganz im Gegenteil: Eine Klimawende wird ohne den Einsatz innovativer Technologien nicht stattfinden können. Mit ein bisschen Stromsparen und am Sonntag aufs Schnitzel verzichten erreichen wir die Klimaziele bestimmt nicht.

Für eine nachhaltige Wende braucht es Technologie. Das kostet Geld. Geld, das im unternehmerischen Sinne in Innovation investiert wird und sich zu einem neuen Geschäftsmodell entwickelt. Das wiederum Gewinne abwirft, die reinvestiert werden. Das ist ein Kreislauf, an dessen Ende im besten Fall eine große Weiterentwicklung steht, die unsere Gesellschaft auch vorwärts bringt.

Die Digitalisierung wird diese Entwicklungen treiben. Wobei das zu gelinde ausgedrückt ist. Ich komme gerade aus Nordamerika, wo wir einige der bekanntesten Tech-Giganten besucht haben. Was ich hier erlebt habe, kommt einer Revolution gleich.

Die Künstliche Intelligenz wird uns letzten Endes auch bei unserer großen Fragestellung unterstützen: Wie können wir ein Bauwerk unter Anwendung neuartiger Technologien planen, bauen und betrei-

ben, damit es kein schädliches CO₂ produziert und gleichzeitig das investierte Kapital vermehrt? Bei diesen Technologien sehe ich die Umdasch Group in einer führenden Rolle.

Gerd Pechura – Stichwort „investiertes Kapital“, worin investieren wir am meisten?



Gerd Pechura
Vorstand, CFO

Definitiv in unser Wachstum. In den letzten beiden Jahren haben wir Unternehmen gekauft, die jeweils zu den Größen ihrer Branchen zählen. In 2023 haben wir AT-PAC übernommen, ein amerikanisches Unternehmen mit Schwerpunkt Industrierüstete. Gleich zu Beginn dieses Jahres MFE, ein auf monolithische Aluminiumschalung spezialisiertes Unternehmen in Malaysia.

Beide Unternehmen haben ähnliche Voraussetzungen: am Markt langjährig erprobte Produkte und ebensolches Know-how. Jedoch brauchen beide Unternehmen Kapital für Wachstum. Kapital, das die Umdasch Group einbringt.

Auch unsere bestehenden Unternehmen müssen wachsen. Die Strategie sieht vor, dass Doka und umdasch The Store Makers ihr bestehendes Geschäft stark ausbauen. Dies geschieht auf unterschiedlichste Weise. In Amerika etwa gibt es noch viele weiße Flecken den Schalungsmarkt betreffend. Die gesamte Nordwestküste bietet mittel- und langfristig sehr viel Potenzial. Um das auszuschöpfen, müssen wir erst investieren.

Wachstum in den USA und Asien – wie steht's in Europa, Robert Hauser?

Im Sinne einer einfachen Illustration und somit eines einfachen Verständnisses würde ich auf diese Frage gern mit „gut“ oder „weniger gut“ antworten. Aber so einfach ist es leider nicht. Fakt ist, dass einige der Märkte, in denen die Doka sehr stark ist, durch die Krise am Bau massiv leiden. Dazu gehören etwa Deutschland, Österreich, Schweiz, aber auch Skandinavien.

Die Gründe dafür sind bekannt: Hohe Zinsen, Inflation und Baukosten machen Bauen für Investoren und Entwickler uninteressant; für Bauherren ist es aktuell häufig finanziell gar nicht möglich. Besonders der Wohnungsmarkt ist dramatisch eingebrochen. Unsere Niederlassungen in den genannten Ländern bekommen das stark zu spüren. Die Einbrüche haben negative Auswirkungen auf die jeweiligen Budgets, die nicht nur in den Umsätzen, sondern auch in den Kosten nach unten korrigiert werden mussten. Entsprechende Einsparungspläne werden nicht nur in den genannten Ländern umgesetzt, auch viele Bereiche in der Zentrale sind davon betroffen.

Wir sehen die Entwicklung in Europa mit gewisser Sorge. Warum? Weil das Wachstum zwar teilweise zurückkommt, allerdings nur in kleiner Dosierung. Das hat auch mit gesellschaftlichen Entwicklungen und politischen Rahmenbedingungen zu tun, auf die ich hier aber nicht näher eingehe.

Das heißt aber nicht, dass wir nicht weiterhin auf Europa setzen. Aber wir werden die Schwerepunkte etwas verlagern. Aus der Historie heraus ist Europa immer noch ein Kontinent mit hohem Innovationsvermögen. Wenn ich es aus Sicht der Doka betrachte, dann sehe ich Europa als eine große Spielwiese was neue Technologien, Digitalisierung und Nachhaltigkeit betrifft. Hier können wir bereits jetzt vieles umsetzen, was in anderen Erdteilen noch nicht möglich ist. Weil hier eine Menge technisches Grundverständnis und Basiswissen vorhanden sind.

Wolfgang Litzlbauer – teilen Sie diese Einschätzung?

Im Grunde schon. Wobei die restliche Welt nicht schläft und auch technologisch große Entwicklungsschritte vollzieht. Aufstrebende Volkswirtschaften sowie die aktuell sicherlich führende Wirtschaftsmacht USA bieten attraktive Rahmen-

bedingungen für unternehmerische Aktivitäten. Aus diesem Grund sehe ich persönlich die großen Wachstumschancen vorwiegend außerhalb Europas.

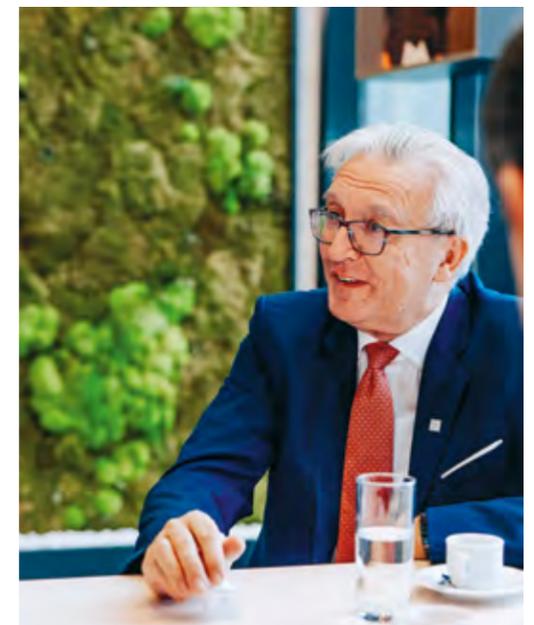
Wenn außerhalb Europas die größeren Wachstumschancen liegen, was bedeutet das dann für die Store Makers, Silvio Kirchmair?

Das ist eine sehr berechtigte Frage. Die Store Makers betreiben ihr Geschäft fast ausschließlich am „alten“ Kontinent. Und in der Tat darf ich an der Stelle verraten, dass wir seit einiger Zeit etwas häufiger nach Amerika schielen. Mal sehen.

Aber im Gegensatz zu unserer Schwester Doka, die in Europa einen sehr hohen Marktanteil aufweist, liegt unser Anteil am Kuchen hier im einstelligen Bereich. Das kann man jetzt negativ sehen oder man kann umgekehrt sagen, dass noch einiges an Potenzial in Europa auf uns wartet.

Unser Wachstum ist nicht unbedingt ein geografisches. Wir sind angetreten, um den Handel zu digitalisieren. Die Branche löst sich langsam von der Idee, dass immer mehr Geschäftsfläche immer mehr Umsatz und somit Gewinn bedeutet. Damit einher geht eine steigende Offenheit für digitale Anwendungen im Handel, die Konsument*innen sind neugierig geworden und die Akzeptanz steigt. Besonders die Verbindung, also der Einsatz digitaler Applikationen direkt am POS, wird gut angenommen. Das ist eines unserer Steckenpferde geworden. Im vergangenen Jahr haben wir dem Markt eine Software präsentiert, wir nennen sie uXP für User Experience oder auch umdasch Experience, die alle Anwendungsbereiche im Handel zentral ansteuert. Spannende Entwicklungen gibt es auch bei digitalen Lösungen, die in Möbel integriert sind, etwa Brotregalen oder Dispensern.

Und wie die Kolleginnen und Kollegen der Doka generieren wir Wachstum durch nachhaltige Ideen. Die Sustainable Design Consultants verbinden Form und Funktion mit dem Anspruch an Nachhal-



Silvio Kirchmair
CEO umdasch The Store Makers

tigkeit. Im letzten Jahr wurde etwa eine Bibliothek mit nachhaltigen Materialien, die in der Ladenausstattung zum Einsatz kommen können, vorgestellt.

Ich könnte noch viele Beispiele bringen, einige davon werden in diesem Geschäftsbericht auch erzählt. Tatsächlich können wir mit innovativen Ideen im europäischen Markt noch viel bewegen.

Das ist abschließend noch ein gutes Stichwort: **Wolfgang Litzlbauer**, innovative Ideen sind doch Sache der Umdasch Group Ventures. Was hat sich hier getan?

Vieles. Aber erst mal muss ich kurz mit einem Missverständnis aufräumen: Innovative Ideen sind nicht ausschließlich Sache der Umdasch Group Ventures. Ein Patent auf Innovation gibt es nicht. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter darf und soll sich bitte immer einbringen, wenn es kreative Vorschläge für Neuerungen gibt, die uns weiterbringen. Sei es zur Verbesserung unserer eigenen Prozesse und vor allem im Sinne unserer Kunden. Ich hoffe, das ist seit unserer we-journey allen wirklich bewusst. Aber zurück zur Frage.

In der Umdasch Group Ventures findet Innovation systemisch und systematisch statt. War sie in der ersten Phase stark von einem Out-of-the-box-Denken geleitet, folgt sie seit dem Relaunch im letzten Jahr einer klaren Strategie – einem Plan also. Ihr Auftrag ist es, potenzielle neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Wichtig ist, dass das strukturiert passiert. Jede Innovation durchläuft nun einen definierten Innovationsprozess.

Wir haben die Ventures dazu direkt vom Divisionsstatus in die Umdasch Group integriert. Ihre Aufgabe ist nicht das Regelgeschäft, sondern die Pionierarbeit im Aufbau neuer Geschäftsfelder. Sie ist ein Innovationshub mit einem klaren Ziel und einem klaren Auftrag.

Sie haben die we-journey erwähnt. Was hat sich im letzten Jahr getan?

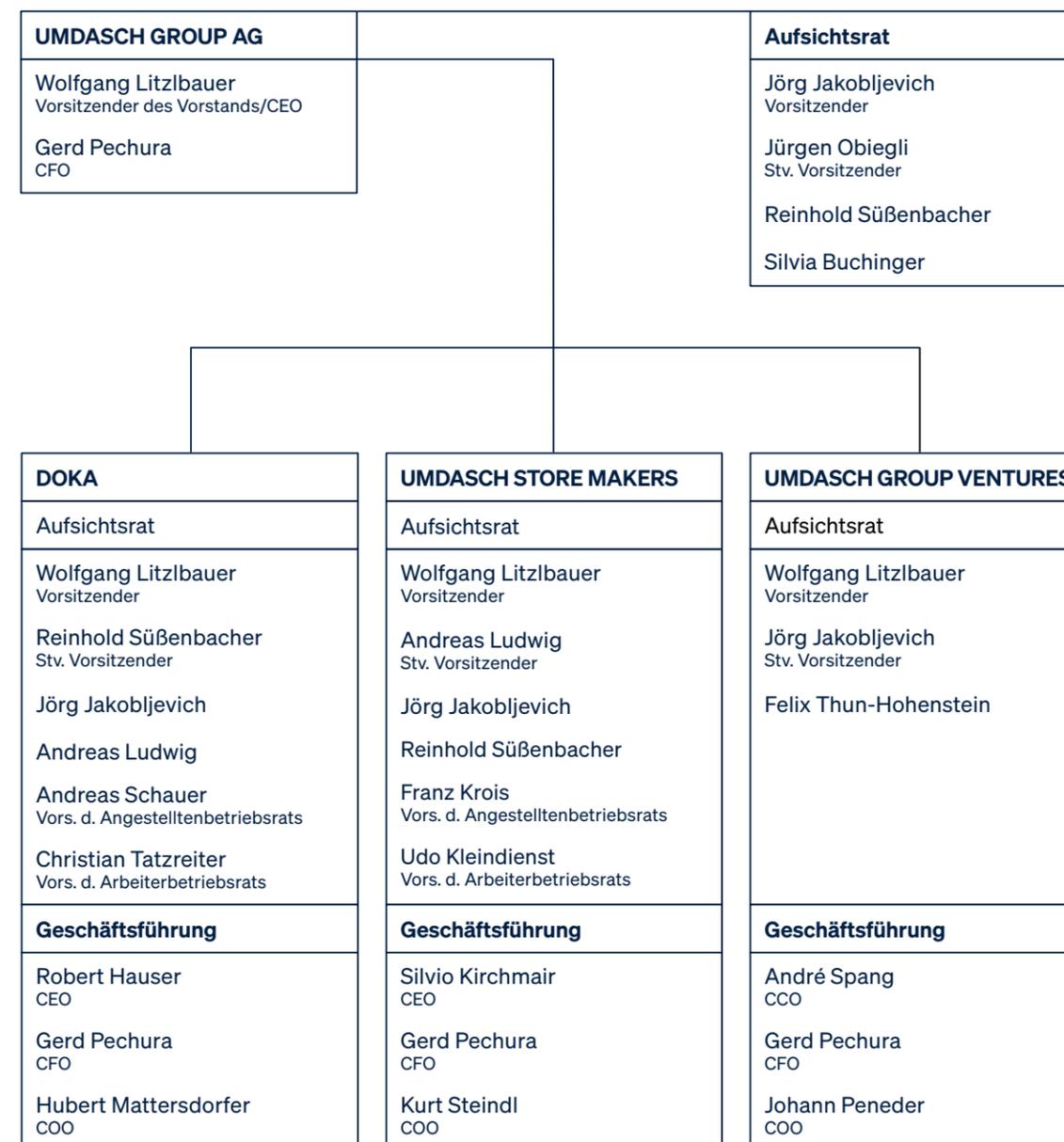
Wir haben viel über unseren Plan gesprochen. Seinen Wert erhält er aber erst durch die Menschen, die ihn umsetzen. Ich sage gern: 5% am Erfolg gehen auf eine gute Strategie zurück, 95% auf deren exzellente Umsetzung. Und da ist es schon, das Stichwort: Exzellenz!

In 2021 haben wir mit etwa 150 Kolleginnen und Kollegen aus unserer weltweiten Organisation bereichs- und regionenübergreifend Leitprinzipien entwickelt, wie wir zukünftig zusammenarbeiten wollen. Zehn Guiding Principles sind entstanden. Seither ist passiert, was ich mir selbst anfangs gar nicht vorstellen konnte: Sämtliche unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben an Workshops teilgenommen, in denen unter anderem eine offene, auch kritische Feedbackkultur trainiert wurde.

Dadurch haben wir den Grundstein für die nächste Stufe in der Entwicklung unserer Organisation gelegt. Ich bin begeistert von der Idee einer Unternehmenskultur, die sich aus sich selbst heraus immer weiter verbessert. Der Drang, sich nicht mit dem Erreichten zufriedenzugeben, sondern sich immer wieder neue Ziele zu setzen, generiert die Extra-Meile, die uns bei unseren geschätzten Kunden zur Nummer 1 macht. An den Vorbereitungen zur Integration einer solchen Idee arbeiten wir gerade auf Hochtouren.

Ich bin überzeugt, die Bedürfnisse unserer Kunden als oberste Prämisse zu verstehen, Prioritäten entsprechend zu setzen und sich aus einem Selbstverständnis heraus immer weiterzuentwickeln sind die drei ganz wesentlichen Punkte, um Wert zu generieren: für Kunden, für Partner, für die Mitarbeitenden.

Organigramm



Unsere Marken in neuem Look

Ein neues Design drückt Strategie und Positionierung aus

Sicher werden Sie es gleich bemerkt haben, als Sie den Geschäftsbericht in Händen gehalten haben: Er hat ein neues Kleid bekommen. Der Geschäftsbericht ist das erste sichtbare Ergebnis eines Relaunches der Marke Umdasch Group und sämtlicher Marken unter dem Dach der Umdasch Group.

Warum denken wir, dass das jetzt richtig und wichtig ist?

In den letzten Jahren hat sich viel verändert. Die bisherige Organisationsstruktur wurde durch eine neue ersetzt. Die Umdasch Group wurde von einer Finanzholding zu einer strategisch-operativen Holding, die mit einer neuen Strategie für sich selbst sowie für ihre Geschäftsmodelle einen klaren Weg vorzeichnet: der Partner zu sein, der ein Gebäude entlang seines gesamten Lebenszyklus begleitet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf neuen Technologien und Nachhaltigkeit. Das wollen wir mit unseren Marken ausdrücken.



Aber nicht nur das Design, im Vorfeld wurden auch Markenpositionierung sowie Markenarchitektur überarbeitet. Der gesamte Prozess ging über ein Jahr. Die Arbeiten daran wurden zum großen Teil inhouse umgesetzt.

Im Oktober war es dann soweit: Das Ergebnis der Markenarbeit wurde am Global Leaders Summit in New York offiziell vorgestellt. Danach startete unverzüglich der Roll-Out, den wir bis 2025 finalisieren werden.

Wichtig für die Implementierung der neuen Marken: die Nachhaltigkeit. So wird nichts weggeworfen. Neuproduktionen erfolgen erst, wenn alte Bestände vollständig aufgebraucht sind. Das ist ressourcenschonend und entspricht somit unserer Unternehmenskultur.

Die Idee hinter dem neuen Logo

Der Lebenszyklus eines Bauwerks – wir nennen ihn auch CRE-Lifecycle – ist auf den Punkt gebracht der Inhalt unserer Strategie. Diesen Zyklus bildet das neue Logo ab. Nicht als Kreis, sondern als Quadrat. Weil es damit dem Symbol unserer Branchen folgt: dem Quadratmeter. In Quadratmetern wird gebaut, in Quadratmetern wird ausgestattet.

Und noch etwas symbolisiert das Quadrat: „We create space“ ist unsere Mission. Und das soll die Umdasch Group auch sein: The home for better spaces. Eine Unternehmensgruppe, die Raum bietet. Raum, um darin zu leben, zu arbeiten, um Freizeit zu gestalten. Raum, um sich und seine Ideen verwirklichen zu können.

Im Inneren unseres Logorahmens – des Quadrats – befindet sich die Andeutung eines Gebäudes. Denn darum dreht sich der Lifecycle: um ein Bauwerk. Übrigens: Der Rahmen ist nicht zufällig offen. Unsere Räume geben Richtung, sie engen aber nicht ein. Im Gegenteil wollen wir über den Tellerrand hinaus Zukunft denken.

Auch die neuen Farben sind nicht zufällig gewählt.

 Dunkelblau steht für Vertrauen und Integrität, Werte, die wir seit jeher leben. Dunkelblau steht aber auch für Technologie und bildet somit unsere zukünftige Positionierung als Technologieführer ab.

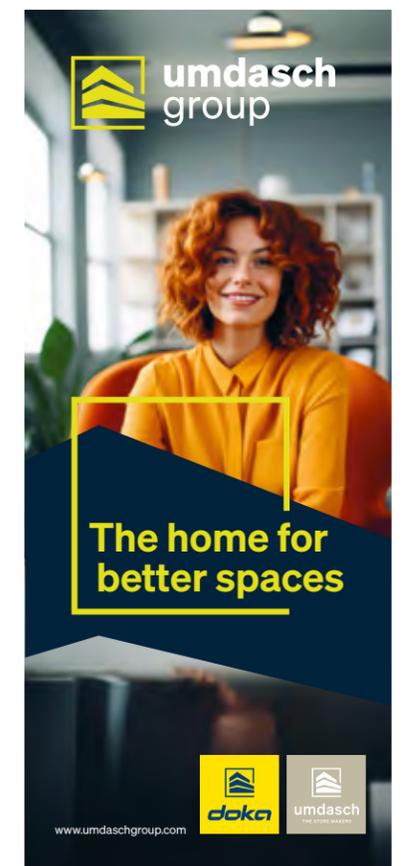
 In unserem Lime finden sich die Attribute Dynamik und Modernität wieder. Und es steht vor allem für die Nachhaltigkeit in unserer Philosophie sowie in unserer Strategie.



Ein verbindendes Symbol

Das neue Visual findet sich auch in unseren Divisionen wieder. Sowohl die Doka als auch umdasch The Store Makers tragen ab sofort dieses Symbol im Logo. Damit soll die Verbundenheit zum Mutterkonzern, aber auch die Verbindung zwischen den Tochtergesellschaften symbolisiert werden. Im Sinne der neuen Strategie, in der die Phasen im Lebenszyklus eines Bauwerks nahtlos ineinandergreifen, ist dieser Konnex gewünscht, weil wesentlich.

The home for better spaces



Konzernabschluss^{*)} und Konzernlagebericht der Umdasch Group AG zum 31. Dezember 2023

**Zahlen, Daten
Fakten 2023**

Allgemeines

Die Gesellschaft ist die zentrale Obergesellschaft der Umdasch Group mit den drei Divisionen DOKA Schalungstechnik, umdasch Store Makers und Umdasch Group Ventures. Als Obergesellschaft übernimmt die Umdasch Group AG hauptsächlich die Gesamtsteuerung der Konzerngesellschaften sowie teilweise die Finanzierung und die Vermietung von Immobilien und Liegenschaften an die Tochtergesellschaften.

*) Die Reihenfolge der Angaben und Darstellungen des Konzernanhangs wurde gegenüber der geprüften Version leicht modifiziert.

Konsolidierungsgrundlagen

Der Konzernabschluss wurde nach den Bestimmungen des österreichischen Unternehmensgesetzbuches (UGB) in der zum Bilanzstichtag geltenden Fassung für große Kapitalgesellschaften unter Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung sowie unter Beachtung der Generalnorm, ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zu vermitteln, aufgestellt. Allfällige Änderungen der Bewertung sind gesondert im Anhang erläutert. Die im Folgenden angeführten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden stimmen mit dem Konzept der Unternehmensfortführung überein.

Auf den nächsten Seiten sind sämtliche verbundene Unternehmen aufgelistet. Diese Unternehmen sind im Wege der Vollkonsolidierung berücksichtigt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Buchwertmethode. Aktive Unterschiedsbeträge wurden soweit möglich den stillen Reserven zugewiesen. Der aktivierte Firmenwert der Doka Schweiz AG wird über 15 Jahre abgeschrieben. Der Firmenwert der in 2019 erworbenen Rauh Betonschalungen AG wird über 10 Jahre abgeschrieben. Dieser Firmenwert ist durch Fusion mit der Doka Schweiz AG per 1.1.2020 auf diese übergegangen. Der im Jahr 2022 und 2023 entstandene Firmenwert der Atlantic Pacific Equipment LLC wird über eine Restnutzungsdauer von 8 bzw. 7,5 Jahren abgeschrieben, da 2 bzw. 2,5 Jahre Abschreibung bereits im Rahmen der at-equity Bilanzierung der Vorjahre enthalten sind. Alle erworbenen Firmenwerte der umdasch Store Makers Group werden über 10 Jahre abgeschrieben (umdasch Digital Retail Germany GmbH, umdasch Story Design s.r.o., umdasch Store Makers Croatia d.o.o., umdasch Madosan Raf Sistemleri San. Ve Tic. A.S.).

Die anlässlich der Erstkonsolidierung zum 1.1.1994 festgestellten passiven Unterschiedsbeträge, die aus Gewinnthesaurierungen der Tochterunternehmen stammen, sind in der freien Rücklage enthalten. Kursdifferenzen wurden ergebnisneutral in das Eigenkapital gebucht.

Die im Rahmen der Schuldenkonsolidierung festgestellten Kursdifferenzen wurden ergebniswirksam ausgebucht.

Sämtliche konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden im Rahmen der Aufwands- und Ertragskonsolidierung eliminiert. Weiters sind auch gegenseitig verrechnete Zinsaufwendungen und Zinserträge eliminiert worden.

Die aus den Bestandsveränderungen aus konzerninternen Lieferungen entstandenen Zwischengewinne sind ergebniswirksam ausgeschieden worden.

Latente Steuern werden auf Abgrenzungen für zeitliche Bewertungsunterschiede zwischen unternehmens- und steuerrechtlichen Ansätzen, bei den Zwischengewinnen des Vermietvermögens und der Vorräte, sowie für ergebniswirksame Differenzen aus der Schuldenkonsolidierung berücksichtigt. Aktive und passive latente Steuern sind im Konzernabschluss getrennt ausgewiesen.

Die Währungsumrechnung wurde in der Bilanz mit dem Devisenmittelkurs zum Bilanzstichtag und in der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Quartalsdurchschnittskursen des Jahres 2023 vorgenommen.

Verbundene Unternehmen

UMDASCH GROUP

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Umdasch Group AG	AT-3300 Amstetten	
Umdasch Immobilien GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Umdasch Nieruchomosci sp. Zo.o.	PL-03-046 Warszawa	100 %
Umdasch Real Estate Netherlands B.V.	NL-5928LX Venlo	100 %
Umdasch Real Estate USA Ltd.	US-07033 Kenilworth	100 %
Umdasch Real Estate (UK) Ltd.	UK-ME10 3NH Sittingbourne	100 %
Umdasch Immobiliare S.R.L.	RO-077180 Tunari, jud. Ilfov	100 %
OOO Umdasch Immob. Rus	RU-141800 Dmitrow	100 %
Umdasch Group Technologies GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Umdasch Group Ventures		
Umdasch Group Ventures GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
NeoTwin GmbH	DE-80339 München	61,39 %
Neulandt Cote d'Ivoire S.A.R.L	BP-117 Abidjan 08	100 %
Concrefy B.V.	NL-5928 Venlo	100 %

DOKA GROUP

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Doka GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Beteiligungs-GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Scaffolding Trading GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Drevo s.r.o.	SK-97401 Banska Bystrica	100 %
OOO Doka Lipetsk	RU-399071 Lipetsk	100 %
Form-on GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Form-on USA Corp.	US-FL33169 Miami Beach	100 %
Deutsche Doka Schalungstechnik GmbH	DE-82216 Maisach	100 %
Doka Österreich GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Slipform GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Schweiz AG	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Distribution Center Apolda GmbH	DE-99510 Apolda	100 %
Doka France SAS	FR-78610 Le Perray	100 %
Doka U.K. Formwork Technologies Ltd.	UK-ME10 3NH Sittingbourne	100 %
Doka Ireland Formwork Technologies Ltd	IE-Drogheda – County Louth	100 %
Doka Nederland B.V.	NL-5342 PL Oss	100 %
Doka NV	BE-1740 Ternat	100 %
Doka Denmark ApS	DK-4600 Koge	100 %
Doka Sverige AB	SE-45155 Uddevalla	100 %
Doka Norge AS	NO-3474 Aros	100 %
Doka Finland Oy	FI-03320 Selki	70 %
Doka Italia S.p.A.	IT-20075 Colturano MI	95 %
Doka Espana Encofrados S.A.	ES-28001 Madrid	100 %
Doka Hellas Formwork Technologies S.A.	GR-15351 Pallini	100 %
Doka Israel Formwork Technology Ltd	IL-40200 Kefar Vitkin	100 %
AT-PAC B.V.	NL-1033 Amsterdam	100 %
Magyar Doka Zsautechnika Kft.	HU-1037 Budapest	100 %
Ceská Doka bednici technika spol.s.r.o.	CZ-19600 Prag	100 %
Doka Slovakia debniaca technika sro	SK-82104 Bratislava	100 %
Doka Polska Sp.z.o.o.	PL-03-046 Warszawa	100 %
Doka Eesti OÜ	EE-74206 Harjumaa	100 %
SIA Doka Latvia	LV-2167 Riga	100 %
UAB Doka Lietuva	LT-14256 Paezeriu	100 %
Doka Romania Tehnica Cofrajelor S.R.L.	RO-077180 Tunari, jud. Ilfov	100 %
Doka Bulgaria EOOD	BG-1588 Krivina, Sofia	100 %
OOO Doka Rus	RU-105094 Moskau	100 %
Doka Ukraine TOV	UA-04210 Kiew	100 %
IOOO Doka Belform	BY-223013 Minsk	100 %
Doka Slovenija opazna tehnologija d.o.o.	SI-4270 Jesenice	100 %
Doka Hrvatska d.o.o.	HR-10000 Zagreb	100 %

Doka Serb d.o.o.	RS-22310 Simanovci	100 %
Doka Saudi Arabia Company Ltd	SA-22766 Jeddah	100 %
Doka Saudi Trading LLC	SA-21466 Jeddah	100 %
Advanced Formworks Company LLC	SA-21466 Jeddah	100 %
Doka Muscat SPC	OM-Muscat, Oman	100 %
Doka Kalip-Iskele Sanayi ve Ticaret A.S.	TR-41400 Gebze-Kocaeli	100 %
Doka Gulf FZE	AE-Dubai	100 %
Doka Emirates LLC	AE-Sharjah	100 %
Doka Technical Solutions L.L.C	AE-Abu Dhabi	90 %
Doka Qatar W.L.L.	QA-23439 Doha	100 %
SARL Doka Algérie	DZ-16017 Roubia	100 %
Doka Maroc SARL AU	MA-Temara	100 %
Doka South Africa (Pty) Ltd	ZA-1619 Kempton Park	100 %
Doka Mocambique, Lda	MZ-Maputo Cidade	100 %
Doka Egypt for Trading LLC	EG-Cairo, Masr El Gedida	100 %
Doka Egypt for Engineering Services LLC	EG-Cairo, Masr El Gedida	100 %
Doka Egypt for Imp. and Exp. LLC	EG-Cairo, Masr El Gedida	100 %
Doka USA Holding Ltd.	US-19808 Delaware	100 %
Doka USA Ltd	US-07033 Kenilworth	100 %
Doka DC North America Ltd.	US-60410 Channahon	100 %
Atlantic Pacific Equipment LLC	US-30076 Georgia	100 %
Global Site Solution LLC	US-30076 Georgia	100 %
Sendero Staffing LLC	US-30076 Georgia	100 %
Global Site Solution (Canada),Inc.	CA-Edmonton	100 %
AT-PAC Properties US, LLC	US-30076 Georgia	100 %
AT-PAC Scaffold Service Inc.	CA-Edmonton	100 %
AT-PAC Ltd.	UK-London	100 %
AT-PAC Group PTY Ltd.	AU-Perth	100 %
AT-PAC Malaysia Sdn Bhd	MA-Kuala Lumpur	100 %
AT-PAC Scaffold Co. Ltd	TH-10500 Bangkok	100 %
AT-PAC Bolivia SRL	BO-Santa Cruz	100 %
AT-PAC Chile SPA	CL-Santiago	100 %
AT-PAC Colombia SAS	CO-Bogota	100 %
AT-PAC Panama S.de.R.L	PA-Panama City	100 %
Crabapple I Ltd.	IS-Cayman	100 %
Crabapple II Ltd.	IS-Cayman	100 %
AT-PAC China Business Trust	CN-China	100 %
All Continents Scaffold PTE Ltd.	SG-068896 Singapore	100 %
Pacific Continents Trading Co, Ltd.	CN-Jiangsu 214028	100 %
Roswell S.A.R.L.	LU-Luxembourg	100 %
Doka Canada Ltd	CA-Calgary	100 %
Doka Brasil Servicos de Suporte Administrativo Ltda	BR-Sao Paulo	100 %
Doka Chile Encofrados Limitada	CL-Santiago de Chile	100 %
Doka Panama S.A.	PA-Panama City	100 %
Doka Service C. LAM S.A.	PA-Panama City	100 %
Doka México S.de R.L. de C.V.	MX-Estado de México	100 %
Doka Colombia Encofrados S.A.S	CO-Bogota	100 %
Doka Peru S.A.C.	PE-16 Lima	100 %
AT PAC Doka Chile SpA	CL-Santiago	100 %
AT PAC Doka Bolivia SRL	BO-Santa Cruz	100 %
AT PAC Doka Peru S.A.C	PE-Lima	100 %
Doka Formwork Pte. Ltd.	SG-609916 Singapore	100 %
Doka Formwork Malaysia Sdn. Bhd.	MY-47810 Petaling Jaya	100 %
Doka China Ltd.	HK-Wanchai	100 %
Doka Formwork (Shanghai) Co. Ltd.	CN-200050 Shanghai	100 %
Doka Philippines, Inc.	PH-1770 Muntinlupa City	100 %
Doka Formwork Australia Pty Ltd	AU-2566 Minton NSW	100 %
Lubeca Pty Ltd	AU-3047 Melbourne	100 %
Doka India Pvt. Ltd.	IN-410210 Navi Mumbai	100 %
PT Doka Formwork Indonesia	ID-12430 Jakarta	100 %

UMDASCH STORE MAKERS

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
umdasch Store Makers Management GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
umdasch Store Makers Amstetten GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
umdasch Store Makers Leibnitz GmbH	AT-8430 Leibnitz	100 %
Assmann Ladenbau Polska Sp.z.o.o..	PL-04193 Warschau	100 %
umdasch Digital Retail GmbH	AT-4020 Linz	100 %
umdasch Store Makers United Kingdom Ltd	GB-OX14 1UJ Abingdon	100 %
umdasch Store Makers Germany GmbH	DE-47057 Duisburg	100 %
umdasch Store Makers Constr.GmbH	DE-49078 Osnabrück	100 %
Umdasch Shopfitting AG	CH-4802 Strengelbach	100 %
Umdasch Shopfitting Srl	IT-39100 Bozen	100 %
umdasch Story Design s.r.o.	CZ-57001 Litomyšl	100 %
Story Design Ukraine t.o.v	UA-01034 Kiew	100 %
Story Design Invest Ukraine t.o.v	UA-01133 Kiew	100 %
umdasch Store Makers Croatia d.o.o.	HR-10000 Zagreb	100 %
umdasch Digital Retail Germany GmbH	DE-47057 Duisburg	100 %
umdasch Madosan Raf Sist. San.Ve Tic A.S.	TR-16130 Nilüfer, Bursa	55 %

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Shopreme GmbH	AT-8055 Graz	26 %
Sequello GmbH	AT-1100 Wien	33 %
Doka China Sales Ltd.	HK-Hong Kong	40 %
Store Makers Interiors LLC	AE-182774 Dubai	30 %

Konzernbilanz

Aktiva

Angaben in T€		31.12.2023	31.12.2022
A	ANLAGEVERMÖGEN		
I.	IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	4.559	5.953
	2. Firmenwert	56.554	22.882
	3. Geleistete Anzahlungen	10	5
		61.123	28.840
II.	SACHANLAGEN		
	1. Bebaute Grundstücke Grundwert	136.767	122.366
	2. Bebaute Grundstücke Gebäudewert	215.425	202.862
	3. Unbebaute Grundstücke	14.008	14.007
	4. Technische Anlagen und Maschinen	65.557	62.234
	5. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	37.453	36.026
	6. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	25.117	19.106
		494.327	456.601
III.	FINANZANLAGEN		
	1. Anteile an assoziierten Unternehmen	4.341	4.559
	2. Sonstige Beteiligungen	73	73
	3. Wertpapiere des Anlagevermögens	30.068	12.219
		34.482	16.851
		589.932	502.292
B	VERMIETVERMÖGEN	596.756	569.334
C	UMLAUFVERMÖGEN		
I.	VORRÄTE		
	1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	36.279	45.359
	2. Unfertige Erzeugnisse	20.191	25.557
	3. Fertige Erzeugnisse und Waren	329.090	360.061
	4. Noch nicht abrechenbare Leistungen	4.475	7.488
	5. Geleistete Anzahlungen	1.340	1.104
		391.375	439.569
II.	FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 1.627 (VJ: 1.723)	388.497	351.905
	2. Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 4.167 (VJ: 2.991)	80.436	108.371
		468.933	460.276
III.	WERTPAPIERE UND ANTEILE		
	Sonstige Wertpapiere und Anteile	1.228	18.684
IV.	KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	70.001	118.159
		931.537	1.036.688
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	12.878	9.937
E	AKTIVE LATENTE STEUERN	83.218	77.254
		2.214.321	2.195.505

Konzernbilanz

Passiva

Angaben in T€		31.12.2023	31.12.2022
A	EIGENKAPITAL		
I.	Eingefordertes und einbezahltes Grundkapital	36.350	36.350
II.	Gebundene Kapitalrücklagen	25.821	25.821
III.	Gewinnrücklagen		
	1. Gesetzliche Rücklage	2.151	2.151
	2. Andere Konzernrücklagen	962.803	936.987
		964.954	939.138
IV.	BILANZGEWINN davon Gewinnvortrag 91.499 (VJ: 101.883)	151.806	131.499
	Auf Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital	1.178.931	1.132.808
V.	Nicht beherrschende Anteile	3.787	-1.346
		1.182.718	1.131.462
B	RÜCKSTELLUNGEN		
	1. Rückstellungen für Abfertigungen	50.177	49.979
	2. Rückstellungen für Pensionen	12.089	13.010
	3. Steuerrückstellungen	33.995	67.054
	4. Rückstellung latente Steuern	55.936	47.763
	5. Sonstige Rückstellungen	148.099	159.427
		300.296	337.233
C	VERBINDLICHKEITEN		
	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 262.833 (VJ: 230.234) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 256.806 (VJ: 260.502)	519.639	490.736
	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 16.640 (VJ: 15.659) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 3 (VJ: 90)	16.643	15.749
	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 119.834 (VJ: 140.424) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 122 (VJ: 166)	119.956	140.590
	4. Sonstige Verbindlichkeiten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 50.017 (VJ: 50.773) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 22.712 (VJ: 25.960) davon aus Steuern 27.538 (VJ: 26.478) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 7.627 (VJ: 6.976)	72.729	76.733
		728.967	723.808
	davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 449.324 (VJ: 437.089) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 279.643 (VJ: 286.718)		
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	2.340	3.002
		2.214.321	2.195.505

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in T€		2023	2022
1.	Umsatzerlöse	1.852.607	1.787.816
2.	Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-13.052	169.739
3.	Andere aktivierte Eigenleistungen	1.366	623
4.	Sonstige betriebliche Erträge		
	a) Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen	4.944	27.439
	b) Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	3.196	3.542
	c) Übrige	29.631	37.631
		37.771	68.612
5.	Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		
	a) Materialaufwand	-618.665	-777.374
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-123.551	-120.382
		-742.216	-897.756
6.	Personalaufwand		
	a) Löhne	-131.993	-120.461
	b) Gehälter	-328.078	-301.379
	c) Soziale Aufwendungen		
	aa) Aufwendungen für Altersversorgung	-2.825	-3.384
	bb) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter-Vorsorgekassen	-10.642	-8.955
	cc) Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-94.315	-88.127
	dd) Sonstige Sozialabgaben	-10.289	-9.115
		-118.071	-109.581
		-578.142	-531.421
7.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		
	a) Planmäßige Abschreibungen	-57.909	-51.225
	b) Außerplanmäßige Abschreibungen	-1.833	-35.247
		-59.742	-86.472
8.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		
	a) Steuern, ausgenommen vom Einkommen und vom Ertrag	-6.973	-6.394
	b) Übrige	-342.591	-349.754
		-349.564	-356.148
9.	BETRIEBSERFOLG	149.028	154.993

Angaben in T€		2023	2022
10.	Erträge aus anderen Wertpapieren des Anlagevermögens	108	93
11.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	5.143	20.097
12.	Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens	422	25
13.	Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-2.348	-3.168
14.	Aufwendungen aus Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens davon aus Abschreibungen 0 (VJ: 1.343)	-5	-1.363
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-43.770	-33.618
16.	FINANZERFOLG	-40.450	-17.934
17.	KONZERNERGEBNIS VOR STEUERN	108.578	137.059
18.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
	a) Laufende Steuern davon aperiodischer Ertrag 14.357 (VJ: 20.560)	-17.625	-26.691
	b) Latente Steuern davon aperiodischer Ertrag 0 (VJ: 5.462)	-3.016	1.868
		(20.641)	-24.823
19.	KONZERNERGEBNIS NACH STEUERN = KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	87.937	112.236
20.	Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	651	1.174
21.	Veränderung Konzernrücklagen	-28.281	-83.794
22.	Gewinnvortrag	91.499	101.883
23.	BILANZGEWINN	151.806	131.499

Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung

Angaben in T€	Grundkapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Bilanzgewinn	auf Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital	nicht beherrschende Anteile	Gesamt
Stand 1.1.2022	36.350	25.821	845.484	146.883	1.054.538	6.592	1.061.130
Währungsdifferenzen			9.860		9.860	1.175	11.035
Ausschüttungen				-45.000	-45.000	-1.200	-46.200
Jahresergebnis				113.410	113.410	-1.174	112.236
Umbuchungen			83.794	-83.794			
Sonstige Veränderungen						-6.739	-6.739
STAND 31.12.2022	36.350	25.821	939.138	131.499	1.132.808	-1.346	1.131.462
Währungsdifferenzen			-1.913		-1.913	-25	-1.938
Ausschüttungen				-40.000	-40.000	-1.350	-41.350
Jahresergebnis				88.588	88.588	-651	87.937
Umbuchungen			27.729	-28.281	-552	552	
Sonstige Veränderungen						6.607	6.607
STAND 31.12.2023	36.350	25.821	964.954	151.806	1.178.931	3.787	1.182.718

Konzernkapitalfluss- rechnung

Angaben in T€	2023	2022
Konzernergebnis vor Steuern	108.578	137.059
Planmäßige Abschreibungen	57.908	51.225
Außerplanmäßige Abschreibungen	1.834	35.247
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	2.348	3.168
Abschreibungen von Finanzanlagen	0	1.343
Zuschreibungen auf Sachanlagen	-1.001	0
Veräußerungsergebnis vom Anlagevermögen	-3.363	-27.221
Nicht operativer Zins- u. Währungssaldo	41.268	17.264
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen	21.807	-5.786
NETTO-GELDFLUSS AUS DEM BETRIEBLICHEN ERGEBNIS	229.379	212.299
Veränderung		
Vermietvermögen	-34.693	-88.826
Vorräte	41.223	-65.634
Kundenforderungen	-45.134	-34.539
Forderungen und sonstige Umlaufaktiva, ARA	-10.676	733
Kurzfristige Rückstellungen	-9.656	7.340
Langfristige Rückstellungen	-232	1.397
Lieferverbindlichkeiten	-24.047	-7.369
Andere Verbindlichkeiten, PRA	258	6.273
NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR STEUERN	146.422	31.674
Steuerzahlungen	-40.493	-55.470
NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	105.929	-23.796
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-85.939	-73.631
Veränderung Verbindlichkeiten aus Investitionen	6.023	536
Veränderung Forderungen aus Anlagenverkauf	23.219	-24.006
Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-743
Investitionen in assoziierte Unternehmen	-2.833	-1.335
Veränderung Verbindlichkeiten aus Finanzanlagen (assoziierte Unternehmen)	1.165	-1.000
Veräußerungserlöse aus dem Finanzumlaufvermögen	0	10.729
Ein-/Auszahlungen aus Unternehmensverkäufen/-erwerben	-41.940	10.378
Veräußerungserlöse vom Anlagevermögen	5.244	51.054
Zinsertrag Wertpapiere Anlagevermögen	108	93
NETTO-GELDFLUSS AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-94.953	-27.925
Gewinnausschüttungen	-41.350	-46.200
Auf-/Abnahme kurzfristiger Kreditverbindlichkeiten	33.234	73.586
Aufnahme langfristiger Kreditverbindlichkeiten	150.000	100.210
Abnahme/Rückzahlung langfristiger Kreditverbindlichkeiten	-152.851	-34.883
Veränderung sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten	-2.388	-3.206
Zins- u. Währungssaldo aus Finanzierungen	-41.376	-17.357
NETTO-GELDFLUSS AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-54.731	72.150
VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL	-43.755	20.429
LIQUIDE MITTEL (KASSENBESTAND UND GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN)	2023	2022
Stand 1.1.	118.159	96.934
Währungsdifferenzen	-4.403	796
Stand 31.12.	70.001	118.159
Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel	-43.755	20.429

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. IT-Software wird auf 3 bis 5 Jahre, Anschlussrechte werden auf 10 Jahre abgeschrieben.

Sachanlagen sind zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die Herstellungskosten umfassen die direkten Kosten. Soziale Aufwendungen sowie Fremdkapitalzinsen sind nicht aktiviert.

Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear mit folgenden Nutzungsdauern:

Büro- und Verwaltungsgebäude	33–50 Jahre
Produktions- und Lagerhallen	20–40 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	5–10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4–15 Jahre
Fahrzeuge	3–5 Jahre

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben sowie als Zugang und Abgang dargestellt.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen betreffen die 30 %ige (Vorjahr 33 %ige) Beteiligung an der Store Makers Interiors LLC, die 40 %ige Beteiligung an der Doka China Sales Ltd. (Hongkong), die 26 %ige Beteiligung an der Shopreme GmbH Österreich und eine 33 %ige Beteiligung an der Sequello GmbH Österreich.

Alle assoziierten Unternehmen sind mit der at equity Methode konsolidiert. Der bei der erstmaligen Anwendung der Equitykonsolidierung aufgedeckte Unterschiedsbetrag bei der Shopreme GmbH wurde auf Firmenwerte, Software und bewertbarem Know How aufgeteilt und über die erwartete Nutzungsdauer von 5 Jahren abgeschrieben.

Alle übrigen Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bilanziert. Außerplanmäßige Abschreibungen und Zuschreibungen werden berücksichtigt.

Das Vermietvermögen ist zu Konzernherstellungskosten angesetzt, wobei eine planmäßige Wertminderung aufgrund einer geschätzten Nutzungsdauer von 6 bis 8 Jahren bzw. 14 und 20 Jahren (für sehr langlebige Produkte im Schwerlastbereich, die nicht betonberührend sind) abgesetzt wird. Für die in dieser Position ebenfalls enthaltenen Gerüste wird eine Nutzungsdauer von 10 Jahren unterstellt. Für überdurchschnittliche Liegegrade und spezielle Risiken bei den vermieteten Schalungen werden zusätzliche Wertberichtigungen gebildet.

Aufgrund der vom Konzern beabsichtigten und von den Kunden auch tatsächlich regelmäßig erfolgten Ausübung der Kaufoption nach Ablauf einer kurzen Mietzeit sowie der häufigen Gebrauchtverkäufe aus dem Vermietvermögen, befinden sich die einzelnen Vermögensgegenstände des Vermietvermögens unterschiedlich lange im Bestand der Gesellschaft. Auf Basis dieses Umstandes sowie des wesentlichen Umfangs der Vermögensposition wurde von der Möglichkeit gem. §223 Abs.4 UGB zur Aufnahme eines zusätzlichen Postens Gebrauch gemacht.

Im Vorratsvermögen sind die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe mit durchschnittlichen Anschaffungskosten oder niedrigeren Tageswerten bewertet. Anschaffungsnebenkosten und Anschaffungskostenminderungen sind berücksichtigt. Für zu hohe Reichweiten und spezielle Risiken werden zusätzliche Wertberichtigungen gebildet.

Unfertige und fertige Erzeugnisse sind mit durchschnittlichen Konzernherstellungskosten bewertet. Diese enthalten die Einzelkosten sowie anteilige produktionsbezogene Gemeinkosten. Verwaltungsgemeinkosten, soziale Aufwendungen sowie Fremdkapitalzinsen sind nicht angesetzt. Zur Sicherung einer verlustfreien Bewertung werden Abschläge bei größeren Lagerreichweiten vorgenommen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert bilanziert. Im erforderlichen Umfang wurden Einzelwertberichtigungen vorgenommen. Überfällige Forderungen wurden pauschal wertberichtigt. Fremdwährungsforderungen sind mit dem Anschaffungskurs oder dem niedrigeren Kurs zum Bilanzstichtag bewertet.

Der Ansatz der Wertpapiere des Umlaufvermögens erfolgt zu Anschaffungskosten bzw. zu den niedrigeren Börsenkursen am Bilanzstichtag.

Latente Steuerabgrenzungen auf zeitliche Differenzen zwischen Bilanzansätzen und steuerlich maßgeblichen Werten sowie auf Konsolidierungsbuchungen werden entsprechend gebildet. Weiters werden aktive latente Steuern für steuerliche Verlustvorträge gebildet, sofern dieser Steuervorteil wahrscheinlich durch künftige steuerbare Einkünfte ausgeglichen wird.

Im Eigenkapital entsprechen das Grundkapital, die gebundenen Kapitalrücklagen, die gesetzliche Rücklage sowie der Bilanzgewinn den Werten des Einzelabschlusses der Um-dasch Group AG.

Die Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen wurden versicherungs-mathematisch nach der PUC-Methode („projected unit credit method“) ermittelt, wobei als rechnungsmäßiges Pensionsantrittsalter das frühestens mögliche Anfallsalter für die (vorzeitige) Alterspension gemäß Pensionsreform 2004 unter Berücksichtigung der Übergangsregelungen zugrunde gelegt wurde.

Der Berechnung liegt die neue Pensionstafel AVÖ 2018-P zu Grunde. Als Rechnungszinssatz wurde ein 7-Jahresdurchschnittswert von 1,76 % (Vorjahr 1,44 %) gewählt. Für die Gehaltsvalorisierung wurde ein Durchschnittswert von 7,8 % im 1. Jahr und 3,2 % in den Folgejahren angesetzt (Vorjahr 3,2 % bis 3,4 %). Bei der Jubiläumsgeldrückstellung wurden dienstjahresabhängige Fluktuationsabschläge von 6,5 % im 1. Dienstjahr auslaufend auf 0,0 % ab dem 15. Dienstjahr gerechnet.

Die Pensionsverpflichtungen wurden ebenfalls versicherungsmathematisch nach der PUC Methode unter Ansatz eines 7-Jahresdurchschnittszinssatzes von 1,76 % (Vorjahr 1,44 %) und einer Valorisierung von 1,50 % (Leistungs- und Anwartschaftsphase) bewertet. Der Berechnung liegt die neue Pensionstafel AVÖ 2018-P zu Grunde.

Die sonstigen Rückstellungen werden für alle zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung erkennbaren Risiken sowie der Höhe und dem Grunde nach ungewissen Verbindlichkeiten gebildet.

Verbindlichkeiten sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt. Fremdwährungsverbindlichkeiten sind zum Entstehungskurs bzw. dem höheren Kurs am Bilanzstichtag bewertet.

Erläuterungen zur Konzernbilanz per 31.12.2023

In den Konsolidierungskreis wurden 2023 die neu gegründeten Gesellschaften Doka Slipform GmbH und Umdasch Group Technologies GmbH (nach Gründung umbenannt in Umdasch Group Ventures GmbH) aufgenommen.

Die im Vorjahr erworbene Atlantic Pacific Equipment LLC (USA) hat drei ihrer Tochtergesellschaften im Jahr 2023 liquidiert. Weiters sind durch Liquidation das Doka DC Middle East FZE, die BAS GmbH Deutschland, die Doka Formwork Nigeria Ltd. und die umdasch Store Makers Ireland Ltd. aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Die Doka Development LLC (USA) wurde mit der Doka USA Holding Ltd. verschmolzen. In Österreich kam es zu einer Fusion der Umdasch Group NewCon GmbH, der Contact GmbH und der Neulandt GmbH jeweils mit der neu gegründeten Umdasch Group Ventures GmbH.

Der einzige Unternehmensverkauf im Jahr 2023 betraf die OOO umdasch RU, welche damit per 1.10.2023 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden ist.

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,7 Mio. € betreffen zum Großteil verschiedene Softwareprodukte und Konzernlizenzen in der zentralen IT in Amstetten und bei AT-PAC in Atlanta.

Der Zugang beim Firmenwert im Ausmaß von 48,6 Mio. € entstand im Jänner 2023 durch die Aufstockung der Anteile an der Atlantic Pacific Equipment LLC Group (USA) von bisher 60 % auf nunmehr 100 %.

In Sachanlagen wurden insgesamt 84,2 Mio. € (Vorjahr 74,9 Mio. €) investiert, davon entfallen 40 Mio. € auf Grundstücke und Gebäude (inkl. In Bau Anlagen). Die größte Einzelinvestition mit 20,9 Mio. € betrifft den Kauf eines Grundstückes und Gebäudes in Commerce City nahe Denver (Colorado, USA). Weiters wurden in diverse bauliche Sanierungen und Erweiterungen im Headquarter Amstetten ca. 4,6 Mio. €, in die neue Niederlassung Cluj in Rumänien 3,0 Mio. €, in die Niederlassung Houston (Texas, USA) 2,4 Mio. € und die Niederlassung Perris (California, USA) 2,3 Mio. € investiert. Für die ersten Schritte im Ausbau der Produktion in Litomyšl (Division umdasch Store Makers – Tschechien) wurden 1,2 Mio. € in bauliche Anlagen investiert.

Von den fast 12 Mio. € (Vorjahr 9,8 Mio. €) maschinellen Investitionen entfallen alleine auf die Produktionsstandorte in Österreich (Amstetten, St. Martin und Leibnitz) 4,1 Mio. €. Für den 3-D Betondruck wurden 1,6 Mio. € in maschinelle Anlagen investiert. In die Plattenfertigung in Banska Bystrica (Slowakei) wurden Ersatzinvestitionen in Höhe von 0,9 Mio. € getätigt. In Deutschland hat die Doka insgesamt 1,1 Mio. € an diversen Standorten in maschinelle Ausstattung investiert.

Bei den Zugängen in Betriebs- und Geschäftsausstattung in der Höhe von insgesamt 16,8 Mio. € (Vorjahr 13,5 Mio. €) handelt es sich weitgehend um Ersatzinvestitionen insbesondere im Bereich IT-Hardware und Fahrzeuge (Stapler, PKW).

Die hohen Zugänge in den Anlagen in Bau und geleisteten Anzahlungen von insgesamt 18,6 Mio. € (Vorjahr 17,1 Mio. €) betreffen neben den bereits oben erwähnten Gebäudeinvestitionen vor allem maschinelle Großinvestitionen an den Standorten Amstetten und St. Martin (Österreich) im Bereich der Doka Fertigungsanlagen in Höhe von 6,3 Mio. €. In der Division umdasch Store Makers sind für den Ausbau der Fertigung der umdasch Story Design s.r.o. in Litomyšl (Tschechien) 1,2 Mio. € sowie maschinelle Investitionen in die Fertigung der umdasch Madosan A.S. in Bursa (Türkei) mit 0,9 Mio. € in den Anlagen in Bau enthalten.

Von der in den Anteilen an assoziierten Unternehmen enthaltenen Gesellschaft Store Makers Interiors LLC (Dubai) wurde im Jahr 2023 ein Anteil von 3 % verkauft. Der Konzernanteil beträgt daher nur mehr 30 %.

Von den Wertpapieren des Anlagevermögens ist ein Betrag von 9.532 T€ (Vorjahr: 9.152 T€) zur Besicherung von Pensionsverpflichtungen an die Begünstigten verpfändet.

Wertpapiere im Ausmaß von 17.000 T€ wurden im Jahr 2023 wegen ihres langfristigen Bestandes im Depot von den sonstigen Wertpapieren und Anteilen im Umlaufvermögen in die Wertpapiere des Anlagevermögens umgebucht. Aufgrund gestiegener Kurswerte sind Zuschreibungen von 380 T€ (Vorjahr: Abwertungen 1.343 T€) erfolgt.

Das Vermietvermögen hat einen Restbuchwert von 596.756 T€ (Vorjahr: 569.334 T€) und wird in einem gesonderten Posten zwischen Anlagevermögen und Umlaufvermögen dargestellt. Es handelt sich dabei um großteils eigene Erzeugnisse, die über die Doka Vertriebsstruktur an Kunden vermietet werden. Für hohe Liegegrade, Reichweiten und spezielle Risiken sind Wertberichtigungen in der Höhe von 25.069 T€ (Vorjahr: 26.832 T€) gebildet.

Die Vorräte enthalten 329.090 T€ (Vorjahr 360.061 T€) fertige Erzeugnisse und Waren. Die Fertigerzeugnisse der Doka werden hauptsächlich in Österreich und teilweise in der Slowakei (Schalungsplatten) gefertigt. In der Produktgruppe der Gerüste ist der Großteil der Fertigung an Zulieferer ausgelagert. Die Sparte umdasch Store Makers hat ihre Hauptproduktion in Österreich, in Tschechien und der Türkei. Insgesamt sind in den Vorräten Wertberichtigungen in der Höhe von 32.094 T€ (Vorjahr: 32.766 T€) enthalten.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Pauschalwertberichtigungen von 10.938 T€ (Vorjahr: 20.909 T€) enthalten. Der starke Rückgang stammt im Ausmaß von 8.250 T€ aus der Auflösung einer Sonderwertberichtigung aus dem Zeitraum der Covid-19 Krise der Jahre 2020 bis 2022. Von den Forderungen aus Lieferung und Leistungen sind 3.933 T€ (Vorjahr: 3.527 T€) wechselfähig verbrieft. Weiters sind in dieser Position Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen in der Höhe von 1.116 T€ (Vorjahr: 1.560 T€) enthalten.

In den sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Forderungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie sonstigen Steuern in der Höhe von 54.919 T€ (Vorjahr: 45.076 T€) enthalten. Weiters sind Forderungen an assoziierte Unternehmen in Höhe von 1.630 T€ (Vorjahr: 0 T€) enthalten. In den sonstigen Forderungen sind 29.782 T€ (Vorjahr: 47.996 T€) an Erträgen enthalten, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens beinhalten ausschließlich Anleihen und Rentenfonds mit Anschaffungskosten von 1.228 T€ (Vorjahr: 18.726 T€). Der starke Rückgang in dieser Position stammt von der Umgliederung von 17.000 T€ an Wertpapieren in die Position Wertpapiere des Anlagevermögens.

Das Grundkapital beträgt unverändert 36.350 T€ und ist auf 5 Millionen nennbetragslose Stückaktien aufgeteilt.

Die aktiven und passiven latenten Steuern betreffen Steuerabgrenzungen gemäß § 198 Abs.10 UGB und sind unter Anwendung der in den einzelnen Ländern gültigen Steuersätze berechnet worden. Weiters wurde bei der Bilanzierung pro Land die Realisierbarkeit der aktiven Steuerlatenz in den nächsten Jahren nach voraussichtlicher Verrechenbarkeit berücksichtigt. Aktive und passive Steuerlatenzen sind pro Gesellschaft saldiert auf der jeweils größeren Seite dargestellt.

Der Konzern hat latente Steuern für Verlustvorträge in Höhe von 133.533 T€ (Vorjahr: 147.717 T€) aktiviert, die nach Einschätzung des Vorstandes gegen künftige steuerbare Einkünfte verrechnet werden können. Für Verlustvorträge in Höhe von 206.442 T€ (Vorjahr: T€ 189.501) wurden keine latenten Steuern gebildet.

Im Einzelnen errechnet sich auf die wesentlichen Bilanzpositionen nachfolgende latente Steuer:

Angaben in T€	Aktive latente Steuern 31.12.2023	Passive latente Steuern 31.12.2023	Aktive latente Steuern 31.12.2022	Passive latente Steuern 31.12.2022
Anlagevermögen	1.691	-10.793	945	-6.627
Vermietvermögen	44.679	-48.208	45.094	-37.797
Vorräte	12.049	-7.828	11.702	-7.503
Forderungen	5.818	2.912	4.439	2.990
Personalarückstellungen	6.295	1.613	6.073	422
Sonstige Rückstellungen	1.944	-514	2.131	-802
Bewertungsreserven	-864	-4.654	-866	-7.753
Verlustvorträge	12.485	9.231	12.088	8.913
Sonstiges	-879	2.305	-4.352	394
Latente Steuer lt. Bilanz	83.218	-55.936	77.254	-47.763

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2023

Sonstige Rückstellungen

Angaben in T€	2023	2022
Jubiläumsgeldrückstellung	9.849	9.558
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	58.221	64.073
Rückstellungen für Garantien u. Gewährleistungen	9.970	10.111
Rückstellung für auftragsbezogene Fertigstellungsarbeiten	11.703	12.099
Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen	8.279	10.444
Rückstellung für Erlösminderungen	8.473	8.850
Rückstellung für fehlende Rechnungen	19.346	19.418
Rückstellung für Abschlusskosten	2.524	2.265
Rückstellung für Provisionen Fremde	1.169	1.506
Restliche sonstige Rückstellungen	18.565	21.103
Summe sonstige Rückstellungen	148.099	159.427

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 20.000 T€ (Vorjahr: 6.000 T€) mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren enthalten. Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr stammen 97.164 T€ (Vorjahr: 97.164 T€) aus Exportfinanzierungen mit revolvingem Charakter.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten 13.688 T€ (Vorjahr: 7.665 T€) Verbindlichkeiten für Investitionen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen mit 2.333 T€ (Vorjahr: 1.169 T€) Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind 18.829 T€ (Vorjahr: 20.213 T€) Aufwendungen enthalten, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden. Weiters enthalten die sonstigen Verbindlichkeiten eine Verpflichtung gegenüber einem ehemaligen Gesellschafter eines Tochterunternehmens in der Höhe von 23.660 T€ (Vorjahr: 28.014 T€).

Die Eventualverbindlichkeiten aus Bankgarantien und Wechselobligo betragen 77.559 T€ (Vorjahr: 76.101 T€) und enthalten auch jene Garantiesummen, welche gegenüber Banken für nicht ausgenutzte Rahmenkredite im Konzern gegeben wurden.

Die Verpflichtungen aus der Nutzung von in der Bilanz nicht ausgewiesenen Sachanlagen betragen für 2024 insgesamt 36.099 T€ (Vorjahr 35.772 T€) sowie für die Jahre 2024-2028 136.263 T€ (Vorjahr: 130.610 T€).

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Die Umsatzerlöse bestehen zum Großteil aus Verkaufs- und Mieterlösen von Doka Schalungsprodukten sowie aus der Planung, Lieferung und Montage von Ladeneinrichtungen in der Sparte umdasch Store Makers.

Umsatzerlöse nach Sparten

Angaben in T€	2023	2022
Doka Schalungstechnik	1.568.957	1.516.910
umdasch Store Makers	279.253	270.349
Umdasch Group Ventures	4.397	557
Summe Umsatz	1.852.607	1.787.816

Umsatzerlöse nach Regionen

Angaben in T€	2023	2022
Österreich	177.244	213.052
Europäische Union	752.886	776.963
Restliches Europa	204.558	221.385
Außerhalb Europas	717.919	576.416
Summe Umsatz	1.852.607	1.787.816

Betreffend einer detaillierten Aufgliederung wird von der Schutzklausel gemäß §240 UGB Gebrauch gemacht.

In den Erträgen aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen sind Zuschreibungen im Ausmaß von 1.001 T€ enthalten. Im Vorjahr ist in dieser Position der Veräußerungsgewinn eines Grundstückes in der Höhe von 25.901 T€ inkludiert.

Übrige sonstige betriebliche Erträge

Angaben in T€	2023	2022
Kursgewinne	10.181	13.419
Zuschüsse und Förderungen	4.820	4.511
Auflösung von Wertberichtigungen	8.429	12.228
Versicherungsvergütungen	963	541
Wiedereingang abgeschriebener Forderungen	2.509	835
Diverse Erträge	2.729	6.097
Summe übrige sonstige betriebliche Erträge	29.631	37.631

Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung 2023

Im Materialaufwand sind Abschreibungen auf das Vermietvermögen in Höhe von 172.601 T€ (Vorjahr: 158.480 T€) enthalten.

In den Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen sind 8.716 T€ (Vorjahr: 7.205 T€) an Aufwendungen für Abfertigungen enthalten.

In den außerplanmäßigen Abschreibungen sind Teilwertberichtigungen im Wesentlichen für ein Grundstück in Russland (620 T€) und für maschinelle Anlagen bei umdasch Store Makers Croatia d.o.o. (575 T€) sowie eine Teilwertabschreibung auf den Firmenwert der AT PAC Bolivia SRL in Höhe von 558 T€ enthalten.

Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen

Angaben in T€	2023	2022
Transportkosten	112.357	126.583
Beratungskosten	46.945	38.926
Miet- und Pacht Aufwand	44.206	38.420
Reisekosten	24.568	21.496
Instandhaltungen	22.591	18.051
Kursverluste	13.926	16.135
Werbeaufwand	13.055	17.080
Dotierung WB zu Kunden- u. sonstigen Forderungen	11.614	6.771
Ausbuchung von Kundenforderungen *)	9.327	23.146
Diverse Aufwendungen	44.002	43.146
Summe übrige sonstige betrieb. Aufwendungen	342.591	349.754

*) Die Ausbuchung von Kundenforderungen war überwiegend durch Wertberichtigungen gedeckt, deren Auflösung im sonstigen betrieblichen Aufwand saldiert wurde (Vorjahr: Auflösung in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten war).

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Kursgewinne aus der Finanzierung in Höhe von 1.212 T€ (Vorjahr: 15.524 T€) enthalten. In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind Kursverluste aus der Finanzierung in der Höhe von 14.641 T€ (Vorjahr: 19.584 T€) enthalten.

In den Steuern vom Einkommen und Ertrag ist ein Aufwand aus der Veränderung der latenten Steuern in der Höhe von 3.016 T€ (Vorjahr Ertrag 1.868 T€) enthalten. Ein Ertrag in der Höhe von 14.357 T€ (Vorjahr 20.560 T€) bezieht sich auf Steuern aus Vorperioden und betrifft großteils die Teilauflösung von Steuerrückstellungen für diverse Steuerprüfungen im arabischen Raum. Die Gesellschaft ist Gruppenträgerin im Sinne des §9 KStG („Stand-alone“-Methode). In die steuerliche Unternehmensgruppe sind sowohl in- als auch ausländische Tochtergesellschaften einbezogen.

Mit den inländischen Gruppenmitgliedern besteht ein Gruppen- und Steuerausgleichsvertrag, wonach die Körperschaftsteuer von der Gesellschaft abgeführt und an die Gruppenmitglieder weiterverrechnet wird. Im Falle von Verlusten wird eine negative Steuerumlage gutgeschrieben.

Das am 30. Dezember 2023 veröffentlichte Mindestbesteuerungsreformgesetz (Min-BestRefG, BGBl I Nr 187/2023) beinhaltet das neue Bundesgesetz zur Gewährleistung einer globalen Mindestbesteuerung für Unternehmensgruppen. Das Bundesgesetz findet frühestens mit dem Geschäftsjahr 1. Jänner 2024 Anwendung.

Derzeit werden die Anforderungen aus diesen Bestimmungen evaluiert, Auswirkungen müssen noch im Detail analysiert werden. Gemäß §198 Abs. 10 Satz 3 Z 4 UGB wurden keine latenten Steuern, die aus der Anwendung des Min-BestRefG oder eines vergleichbaren ausländischen Gesetzes entstehen, angesetzt.

Die Darstellung erfolgt nach der indirekten Methode. Die dabei berücksichtigten Veränderungen von Bilanzpositionen im Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit werden um Effekte aus der Währungsumrechnung bereinigt.

Die Netto-Geldflüsse aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit werden zahlungsbezogen ermittelt. Die Dividendenzahlungen werden als Teil der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen. Die liquiden Mittel umfassen den Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten mit Restlaufzeiten bis zu drei Monaten.

Die im Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit enthaltenen Ein- und Auszahlungen aus Unternehmensverkäufen/-erwerben setzten sich wie folgt zusammen:

Angaben in T€	2023	2022
Verkauftes / Übernommenes		
Anlagevermögen	-1.580	+ 41
Umlaufvermögen	-106.383	- 102.527
Rückstellungen	+ 11.797	+ 10.430
Verbindlichkeiten	+ 112.574	+110.394
Eigenkapital	+ 16.408	+ 18.338
Anteiliges Eigenkapital	+ 6.563	+ 11.775
Ergebnis aus Unternehmensverkauf	0	- 1.930
Firmenwert aus Unternehmenskauf/-verkauf	- 47.924	- 31.924
Kaufpreiszahlung Vorperioden	0	+ 14.063
Kaufpreis Unternehmenskauf/-verkauf	- 41.361	- 8.016
Vorsorge für Kaufpreisminderung	- 35	- 750
Veränderung Forderung Unternehmensverkauf	0	+ 2.996
Übernommene/abgegangene liquide Mittel	- 544	+ 16.148
Ein-/Auszahlungen aus Unternehmenskäufen/-verkäufen	- 41.940	+ 10.378

Sonstige Angaben

Zinsswaps für einen Teil der langfristigen Kreditfinanzierung

Es sind Zinsswaps im Nominale von 88.000 T€ (Vorjahr: 75.000 T€) im Bestand. Für die Aufstockung von 13.000 T€ konnte mit einem Teil der langfristigen Kreditverbindlichkeiten eine Bewertungseinheit gebildet werden. Aufgrund des Sicherungszusammenhanges mit diesen Grundgeschäften ist die Bildung einer Drohverlustrückstellung für die diesbezüglichen negativen Marktwerte von 225 T€ unterblieben. Die Fälligkeit der Zinsswaps, für die Bewertungseinheiten gebildet wurden, liegt im September 2026.

Für den Rest der Swapgeschäfte (positiver Marktwert von 4.288 T€ (Vorjahr: 7.406 T€) konnte aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten der Grundgeschäfte keine Bewertungseinheit gebildet werden. Die Fälligkeit der Zinsswaps, für die keine Bewertungseinheiten gebildet wurden, liegt in den Monaten August bis Dezember 2027.

Finanzinstrumente

Trotz Konsolidierung der Konzernverrechnungen bleibt das zugrundeliegende Währungsrisiko bestehen, welches mit nachfolgenden Devisentermingeschäften gesichert wurde.

Devisenterminverkäufe mit Bewertungseinheit zu Konzernfinanzierungen

Alle Werte in 1.000		Nominale 2023	T€-Wert 2023	Nominale 2022	T€-Wert 2022
AED	Arabischer Dirham	40.000	10.010	40.000	10.932
AUD	Australischer Dollar	17.000	10.218	17.000	10.922
CAD	Kanadischer Dollar	20.000	13.672	25.000	17.701
EUR	Euro	12.000	12.000	12.000	12.000
MXN	Mexikanischer Peso	100.000	5.047	0	0
GBP	Sterling Pfund	5.000	5.757	7.000	7.967
QAR	Katar Rial	60.000	14.937	80.000	21.076
PLN	Polnischer Zloty	30.000	6.366	40.000	8.074
PEN	Peruanischer Sol	0	0	10.000	2.498
SGD	Singapur-Dollar	5.000	3.421	0	0
USD	US-Dollar	159.800	145.559	94.800	88.802
			226.987		179.972
	positiver Marktwert T€		2.806		3.851
	negativer Marktwert T€		-2.792		-1.052

Aufgrund des Sicherungszusammenhanges mit den Grundgeschäften ist die Bildung einer Rückstellung für die negativen Marktwerte unterblieben. Die Fälligkeit der Devisentermingeschäfte liegt in den Monaten Februar 2024 bis Dezember 2025.

Sonstiges

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer für die Prüfung von in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüssen von österreichischen Tochterunternehmen (inklusive deren Teilkonzernen) und den Konzernabschluss betragen 254 T€ (Vorjahr 235 T€).

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Als wesentliches Ereignis nach dem Bilanzstichtag kann die 100 %-Akquisition des Schalungsunternehmens MFE Holding Ltd mit einer Produktionsstätte in Malaysia und dem wesentlichen Umsatz in Indien genannt werden. MFE beschäftigt aktuell etwa 2.200 Mitarbeiter und hatte in 2023 rund USD 126 Mio. Umsatz.

Ergebnisverwendung

Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat eine Dividende von 35 Mio. € vorschlagen.

Organe

Vorstand:

Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer, Vorsitzender
Dkfm. Gerd Pechura

Aufsichtsrat:

Dr. Jörg Jakobljevič, Vorsitzender
Dipl.Ing.(FH) Jürgen Obiegli, stellv. Vorsitzender
Mag. Dr. Reinhold Süßenbacher
Dipl. Ing. Silvia Buchinger

Amstetten, 19. April 2024
Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer

Hinsichtlich der Bezüge des Vorstandes gem. §239 (1) Z 4 wird die Schutzklausel gem. §242 (4) UGB angewendet. Die Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder betragen 667 T€ (Vorjahr 639 T€).

An die Mitglieder des Aufsichtsrates wurden Vergütungen von 189 T€ (Vorjahr: 150 T€) bezahlt.

Personal

Aus dem Aufwand für Abfertigungen und Pensionen entfallen auf ehemalige Vorstandsmitglieder 90 T€ (Vorjahr 779 T€) und andere Mitarbeiter 11.450 T€ (Vorjahr: 9.810 T€).

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer während des Geschäftsjahres betrug 8.572 davon 3.565 Arbeiter und 5.007 Angestellte (Vorjahr 8.410 davon 3.568 Arbeiter und 4.842 Angestellte).



Dkfm. Gerd Pechura

Konzernanlagenspiegel

Angaben in T€		Entwicklung der Anschaffungskosten								
		1.1.2023	Währungs- differenzen	Zugänge Konsolidierungskreis	Abgänge	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen		
I.	IMMATERIELLE VERMÖ- GENSGEGENSTÄNDE									
1.	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	53.398	-109			1.711	-10.252	-158		44.590
2.	Firmenwert	66.509	-871	48.572			-2.706			111.504
3.	Geleistete Anzahlungen	5	-1			9	-3			10
Zwischensumme		119.912	-981	48.572		1.720	-12.961	-158		156.104
II.	SACHANLAGEN									
1.	Bebaute Grundstücke									
	Grundwert	123.487	-1.448			16.885	-792			138.132
	Gebäudewert	487.071	-1.607			18.297	-9.187	6.571		501.145
2.	Unbebaute Grundstücke	14.007	1							14.008
3.	Technische Anlagen und Maschinen	340.010	-1.457		-547	11.979	-6.347	4.150		347.788
4.	Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	163.015	-532		-24	16.798	-8.891	596		170.962
5.	Geringwertige Vermögensgegenstände					1.706	-1.706			
6.	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	19.326	-845			18.554	-305	-11.159		25.571
Zwischensumme		1.146.916	-5.888		-571	84.219	-27.228	158		1.197.606
III.	FINANZANLAGEN									
1.	Anteile an assoziierten Unternehmen	6.333	-78			2.833	-194			8.894
2.	Sonstige Beteiligungen	188								188
3.	Wertpapiere des Anlage- vermögens	13.845				17.489*)	-21			31.313
Zwischensumme		20.366	-78			20.322	-215			40.395
Gesamt		1.287.194	-6.947	48.572	-571	106.261	-40.404	0		1.394.105

*) davon Umgliederung aus den Wertpapieren des Umlaufvermögens 17.000 T€

Entwicklung der kumulierten Abschreibung									Restbuchwerte	
1.1.2023	Währungs- differenzen	Zugänge Konsolidierungskreis	Abgänge	Jahres-AfA	Abgänge	Zuschrei- bungen	Um- buchungen	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023
47.445	-58			2.793	-10.149			40.031	5.953	4.559
43.627	468			13.558	-2.703			54.950	22.882	56.554
									5	10
91.072	410			16.351	-12.852	0	0	94.981	28.840	61.123
1.121	-58			302				1.365	122.366	136.767
284.209	-1.738			16.758	-9.038	-1.001	-3.470	285.720	202.862	215.425
									14.007	14.008
277.776	-1.257		-547	11.793	-6.222		688	282.231	62.234	65.557
126.989	-369		-24	12.454	-8.380		2.839	133.509	36.026	37.453
				1.706	-1.706					
220	-65			378	-22		-57	454	19.106	25.117
690.315	-3.487		-571	43.391	-25.368	-1.001	0	703.279	456.601	494.327
1.774	3			2.768*)	8			4.553	4.559	4.341
115								115	73	73
1.626						-381		1.245	12.219	30.068
3.515	3			2.768	8	-381		5.913	16.851	34.482
784.902	-3.074	0	-571	62.510	-38.212	-1.382	0	804.173	502.292	589.932

*) anteiliges Jahresergebnis

Lagebericht zum Konzernabschluss der Umdasch Group AG 2023

1. Allgemeines

Die Umdasch Group AG ist als Konzernobergesellschaft die Muttergesellschaft der jeweiligen Divisionen Doka, umdasch Store Makers und Umdasch Group Ventures. Des Weiteren hält sie direkt oder indirekt Teile der betriebsnotwendigen Immobilien der Tochtergesellschaften und vermietet diese an ihre Töchter.

Als strategisch-operative Holding vereint sie die Leitung der wesentlichen Gruppenfunktionen in der Gesellschaft, als da wären

- Global HR
- Strategy Office
- Digitalization
- Communication
- Finance
- IT
- Legal & Compliance
- Procurement
- Business Process Automation
- Corporate Internal Audit

wobei die Mitarbeiter dieser Leitungsfunktionen weitgehend in den Divisionen tätig sind.

Eine weitere Aufgabe ist die teilweise Finanzierung der Tochtergesellschaften Doka GmbH, umdasch Store Makers Management GmbH, Umdasch Group Ventures GmbH und Umdasch Immobilien GmbH.

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Das Wachstum der Bauwirtschaft setzte sich zwar weltweit 2023 fort (TCO Index Welt steigt von 106 in 2022 auf 109 in 2023), zeigt sich aber sowohl geographisch als auch zeitlich differenziert. Während in vielen Regionen der Welt nach wie vor Wachstum zu verzeichnen ist, fällt der TCO Index für Europa von 108 in 2022 auf 107 in 2023.

Insbesondere im 2. Halbjahr ging die Baukonjunktur und damit auch das Geschäft der Division Doka in der D-A-CH Region zurück. Jedoch hat die globale Aufstellung insbesondere der Division Doka, verbunden mit profitabilem Wachstum der Division Umdasch Store Makers zu einem insgesamt akzeptablen Wachstum des Konzerns geführt.

a) Division Doka

Die Doka GmbH ist die Obergesellschaft der Division Doka. Die Doka GmbH hält die Beteiligungen an den Doka-Vertriebsgesellschaften, den Produktionsgesellschaften in Österreich und der Slowakei und den weltweiten Distribution Center in Europa und Nordamerika. Weiterhin hält sie über ihre US-Holding 100 % der Anteile an der AT-PAC Equipment LLC, dem Kompetenzzentrum für das weltweite Gerüstgeschäft in den Segmenten Industrie und Bau.

Sie beliefert die Tochtergesellschaften, Distribution Center und Betriebsstätten mit von ihr hergestellten oder zum Teil auch gehandelten Produkten sowie digitalen Services und wickelt für vereinzelte Großprojekte – insbesondere in Ländern ohne ausreichende lokale Präsenz – die Schalungslieferung als direktes Exportgeschäft ab.

Die Produktion erfolgt in den Doka-Werken Amstetten und St. Martin in Österreich und der Doka Drevo s.r.o. in der Slowakei. Der globale Einkauf beschafft einerseits Produktionsmaterial für die Produktionen sowie Dienstleistungen und Handelswaren für die Doka-Standorte, teilweise auch durch regionalisierte Einkaufsorganisationen.

Aus ihren zentralen Supportfunktionen (z. B. IT, Finance, Legal) erbringt die Doka GmbH Dienstleistungen für Tochter- und, sofern es sich um Konzernfunktionen handelt, auch für umdasch Store Makers (USM) Gesellschaften, Umdasch Group Ventures (UGV) Gesellschaften sowie die Muttergesellschaft, Umdasch Group AG.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld 2023 war gekennzeichnet von einem guten Start der Bauwirtschaft im ersten Halbjahr, gefolgt von einem deutlichen Rückgang der Baukonjunktur vor allem in Zentraleuropa, beginnend mit dem Wohnbau, nicht nur in Einfamilien-, sondern auch Mehrparteienhäuser und zunehmend auch im Gewerbebau.

Der Anstieg der Zinsen, die nach wie vor hohen und erst langsam wieder zurückgehenden Baukosten beeinträchtigen die Neuprojekte der Immobilienwirtschaft. Die Preise für Holz und Stahl (die Hauptmaterialien für Schalungen) sind zurückgegangen, liegen aber zum Teil noch über Vorkrisenniveau.

Russland-Ukraine Krise: Der Exit aus dem Russland-Geschäft verläuft langsamer als erwartet. Zwar ist man sich mit einem potentiellen Käufer einig, die diversen Genehmigungsverfahren in Russland verzögern den Prozess jedoch erheblich. Die notwendigen Teilwertabschreibungen wurden bereits in 2022 vorgenommen.

Umsatzentwicklung

Die Division Doka erzielte 2023 einen Umsatz von 1.569,0 Mio. € (Vorjahr 1.516,9 Mio. €) und erreicht damit ein Umsatzwachstum von 3,4 %. Mehr als 92 % des Umsatzes erzielte die Division Doka außerhalb von Österreich.

Das Geschäft der Vertriebsstochtergesellschaften verlief unterschiedlich, geprägt von einem sich verstärkenden Baukonjunkturreinbruch ab Q3 speziell in den D-A-CH Ländern (Deutschland, Österreich, Schweiz) und einigen anderen Teilen Europas, teilweise kompensiert durch die positive Entwicklung in Nordamerika, Middle East und letztlich überkompensiert durch die überaus positive Entwicklung des Industrierüstgeschäfts (AT-PAC).

Es wurden daher schon im Laufe des Jahres 2023 Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung an den Produktionsstandorten eingeleitet. An den Vertriebsstandorten wurde begonnen, die Lagerbestände und die Volumina im Vermietvermögen wo notwendig an die negative Umsatzentwicklung anzupassen. Dieser Prozess wird auch in 2024 fortgesetzt.

b) Division umdasch Store Makers

Die umdasch Store Makers Management GmbH (USMMG) ist die Obergesellschaft der umdasch Store Makers, die ihrerseits eine Division der Umdasch Group AG bildet.

Die USMMG agiert als operative Holding, sie hält die Beteiligungen an den jeweiligen Tochtergesellschaften und erbringt darüber hinaus für die gesamte umdasch Store Makers-Division Zentralfunktionen, wie Informationstechnologie, Controlling, strategische Personalangelegenheiten, bündelt Einkaufsaktivitäten, steuert die Kapazitätsverteilung der Produktionsstandorte und betreut nicht zuletzt die Marketingagenden.

Weitere Corporate Funktionen, wie die Finanzierung und Liquiditätssteuerung, Internal Audit, Konsolidierung und Bilanzierungsgrundsätze, die Rechtsangelegenheiten oder auch die Digitalisierung, werden von der Muttergesellschaft, der Umdasch Group AG, für alle Konzerngesellschaften verantwortet.

Das Unternehmen agiert unter der strategischen Holding, der umdasch Store Makers Management GmbH, mit vier Unternehmensbereichen, die ihrerseits nach Kundengruppen und Geschäftsmodellen ausgerichtet sind.

Diese Unternehmensbereiche sind Multistore Solutions (für wiederholende Geschäftsfälle mit Kunden, die über zumindest 50 Filialen verfügen), Premium Solutions (für Kunden des Premium und Luxussegmentes), Digital Solutions (für Digitalisierungsdienstleistungen in allen Handelsbranchen) und Construction Solutions (in dieser Einheit sind die General Contracting Fähigkeiten und insbesondere das Renovierungs-Know-how für den Umdasch Konzern gebündelt, wir agieren in diesem Segment als Anbieter schlüsselfertiger Innenausbau-lösungen).

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die umdasch Store Makers agieren in einem in Europa seit 2013 rückläufigen Markt. In den letzten Jahren gehen die Flächen, auf denen der stationäre Handel seine Geschäfte betreibt, jedes Jahr um etwa ein halbes bis ein Prozent zurück. Auslöser dafür ist unter anderem der Trend zum Onlinehandel, der während der Corona Pandemie einen zusätzlichen Nachfrageschub erhielt, sich seither aber rückläufig entwickelt. Die globale Nachfrageverteilung zwischen Online und Offline lag 2023 über alle Branchen bei etwa 17 zu 83. Einzelne Handelsstrukturen weichen von diesem Durchschnittswert beträchtlich ab.

Im Jahr 2023 haben die umdasch Store Makers ihre zuletzt erreichte Top-3-Position unter den europäischen Ladenbauunternehmen verteidigt, die Umsätze haben gegen den Markttrend gegenüber 2022 leicht zugelegt.

Der Marktanteil im Ladenbau in Europa beträgt nach wie vor etwa drei bis vier Prozent. Die beiden größten Anbieter, ein schwedisches und ein französisch/spanisches Unternehmen verfügen jeweils etwa über das doppelte Umsatzvolumen. Der Markt ist stark fragmentiert und wegen der sich verengenden Nachfrage, äußerst hart umkämpft. Die Marktkonsolidierung sowohl auf der Kunden- als auch auf der Anbieterseite setzt sich weiter fort. Wegen der niedrigen Ein- und Ausstiegsbarrieren ist dieser Prozess auf Jahre hinaus noch nicht abgeschlossen.

Der Krieg in der Ukraine und die als Konsequenz verhängten Sanktionen zahlreicher westlicher Länder gegen Russland führten zur Entscheidung, die Gesellschaft in der Russischen Föderation zu verkaufen. Der Verkaufsprozess wurde in 2023 erfolgreich abgeschlossen.

Wegen der in mehrfacher Hinsicht unbefriedigenden Entwicklung der Gesellschaft in Kroatien wurde zum Jahresende 2023 entschieden, diese Gesellschaft in Zagreb aufzugeben und die Fertigung mit spätestens November 2024 mit dem Auslaufen des Mietvertrages der genutzten Immobilie einzustellen. Für die voraussichtlichen Schließungskosten wurden 2023 entsprechende Rückstellungen und Teilwertabschreibungen in Höhe von 0,9 Mio. € vorgenommen.

Umsatzentwicklung

Die umdasch Store Makers-Gruppe erzielte im Betrachtungs-jahr einen Umsatz von 279,3 Mio. € (Vorjahr 270,3 Mio. €), was einem Wachstum von +3,3 % entspricht. Diese Entwicklung war aber nicht durchgängig gleich. Nach vielen Jahren mit steigendem Volumen fiel die Nachfrage der Lebensmittel- und Drogeriemärkte zweistellig, während die Umsätze mit den Luxuskunden nochmals zulegten, im Verlauf des Jahres aber zu einer signifikanten Abschwächung ansetzten.

Sehr stark entwickelten sich die Kunden aus dem Mobilitätsmarkt (Automobilhersteller) und dem Dienstleistungssegment (Banken und Versicherungen). In der Digitalisierung von Handelsflächen wurde im Jahr 2023 bei den meisten Kunden gespart.

Der weitaus überwiegende Teil der Umsätze (>90 %) wurde mit europäischen Kunden erwirtschaftet. Die wirtschaftliche Entwicklung dieses Kontinents fällt gegenüber anderen Regionen der Welt jedoch deutlich zurück. Das wirkt sich auf unser Geschäft, das grundsätzlich von optimistischer Voraussicht unterstützt wird, negativ aus.

c) Division Umdasch Group Ventures

Vom ursprünglichen Mutterunternehmen Umdasch Group Ventures GmbH, in der Struktur bis Ende 2022, wurden per 01.01.2023 alle Beteiligungen in eine neu gegründete Gesellschaft abgespalten, um die Entwicklungs- und Vertriebsaktivitäten strikt zu trennen und gleichzeitig die Vertriebsaktivitäten in einer Gesellschaft – „Umdasch Group Ventures GmbH“ (UGV) zu bündeln. Gleichzeitig wurde damit die interne Struktur der UGV durch die Auflösung und Verschmelzung einiger Gesellschaften deutlich vereinfacht.

Die Umdasch Group Ventures GmbH (UGV) fokussierte sich im Berichtszeitraum auf die operative Umsetzung der bestehenden, weitgehend marktreifen Lösungen sowie der Analyse möglicher Markt- und Technologiepotenziale entlang des gesamten CRE-Lifecycle (Construction Real Estate Life Cycle) in den Bereichen Construction und Retail.

Des Weiteren hält die UGV strategische Beteiligungen an Technologieunternehmen, vorzugsweise oberhalb der Sperrminorität, wenn deren Themenstellungen als strategisch besonders wichtig erkannt werden und sie bereits einen erheblichen Vorsprung erlangt haben.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die weltpolitischen und wirtschaftlichen Veränderungen und daraus folgend die Volatilität der Weltwirtschaft schafft deutlich geänderte Rahmenbedingungen (Verfügbarkeiten von Rohstoffen und Handelswaren, Energiepreisentwicklung, Finanzierungs- und Zinsentwicklungen etc.). Diese erforderten sehr unterschiedliche Maßnahmen und Aktivitäten und teilweise eine strategische Neuausrichtung. Dabei lag der Schwerpunkt auf der Fokussierung der vertrieblichen Aktivitäten der Umdasch Group Ventures GmbH sowie der Forschungs- und Entwicklungsprojekte der Schwestergesellschaft Umdasch Group Technologies GmbH.

Umsatzentwicklung

Die Division Umdasch Group Ventures erzielte 2023 einen konsolidierten Umsatz von 4,4 Mio. € im Wesentlichen durch die Umsätze der holländischen Tochter Concrefy B. V.

d) Umdasch Immobilien GmbH

Investitionen in neue Liegenschaften werden weltweit direkt oder indirekt von der Umdasch Immobilien GmbH, Amstetten, durchgeführt. Diese sind an Gesellschaften der Doka oder umdasch Store Makers vermietet. Seit 2012 übt die Gesellschaft ihre operative Tätigkeit mit Projekten in Österreich, Deutschland, Niederlande, Großbritannien, Polen, Rumänien und USA aus.

Im Jahr 2023 wurden Investitionen vor allem an den Standorten Denver, Colorado USA und für die Niederlassung Cluj, Rumänien getätigt.

3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Umdasch Group erzielte 2023 einen Umsatz von 1.852,6 Mio. € (Vorjahr 1.787,8 Mio. €) und erreichte damit ein Umsatzwachstum von 3,6 %. Rund 90 % des Umsatzes erzielte die Umdasch Group außerhalb von Österreich.

In der zweiten Jahreshälfte 2023 war die Umsatzentwicklung vor allem in Europa rückläufig. Dieser Trend hält auch Anfang 2024 noch an, was sich vor allem auf die Produktionsstandorte der Division Doka negativ auswirkt.

Es wurden daher schon im Laufe des Jahres 2023 Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung eingeleitet. An den Vertriebsstandorten der Division Doka wurde begonnen, die Lagerbestände und die Volumina im Vermietvermögen wo notwendig an die negative Umsatzentwicklung anzupassen. Diese Anpassung der Bestände wird auch 2024 fortgesetzt.

Insgesamt haben diese rückläufigen Entwicklungen noch keine wesentliche Auswirkung auf das EBIT (Betriebserfolg) des Jahres 2023 gezeigt. Dieses liegt mit 149,0 Mio. € nur knapp unter jenem des Jahres 2022 mit 155,0 Mio. €. Berücksichtigt man die im EBIT 2022 enthaltenen in Saldo negativen Sondereffekte (a. o. Aufwendungen von insgesamt 24,2 Mio. € aus Sonderabwertungen für Russland und Weißrussland und Firmenwertabschreibungen, sowie Veräußerungsgewinne aus dem Anlagevermögen) so hat sich die Ertragslage gegenüber Vorjahr verschlechtert.

Der Finanzerfolg war mit -40,5 Mio. € deutlich negativer als im Jahr 2022 mit -17,9 Mio. €. Hier haben sich einerseits die deutlich gestiegenen Zinsen als auch ein um ca. -9,4 Mio. € höherer negativer Währungseffekt ausgewirkt.

Der Jahresüberschuss beträgt 87,9 Mio. € (Vorjahr 112,2 Mio. €) bei einer mit dem Vorjahr vergleichbaren Steuerquote von 19,0 % (Vorjahr 18,1 %).

	2023	2022
Umsatzrentabilität (EBIT/Umsatzerlöse)	8,0 %	8,7 %
Eigenkapitalrentabilität (Ergebnis vor Steuern/ Ø Eigenkapital)	9,4 %	12,5 %
Gesamtkapitalrentabilität (EBIT/ Ø Gesamtkapital)	6,8 %	7,5 %
Bereinigte Eigenkapital-Quote (Eigenkapital / Gesamtkapital-liquide Mittel)	55,2 %	55,0 %

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände betragen im Jahr 2023 85,9 Mio. € (Vorjahr 75,9 Mio. €).

Die Bilanzsumme stieg nur geringfügig um 18,8 Mio. € (+0,9 %); die wesentlichsten Änderungen betrafen die Firmenwerte mit +33,7 Mio. € durch die Erhöhung der Beteiligung an der AT-PAC Equipment LLC von 60 % auf 100 % und die Abnahme der liquiden Mittel um -65,6 Mio. €, wobei ein Betrag von 17,0 Mio. € in die Wertpapiere des Anlagevermögens umgebucht wurde.

Der Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit war mit +105,9 Mio. € stark positiv (Vorjahr -23,8 Mio. €); das ist im Wesentlichen auf die geringere zusätzliche Bindung von liquiden Mitteln im Working Capital in Höhe von -83,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr von -180,6 Mio. € zurückzuführen.

Der Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit zeigt einen Mittelabfluss von -95,0 Mio. € (Vorjahr -27,9 Mio. €) Hier hat sich vor allem der restliche Erwerb der Beteiligung an der AT-PAC Equipment LLC niedergeschlagen.

Der Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit war geprägt von einem starken Mittelabfluss durch Tilgungen von Krediten einerseits bei gleichzeitiger Aufnahme eines neuen Schulscheindarlehens in Höhe von 150 Mio. €. Per Saldo ergab sich ein Abfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von -54,7 Mio. € (Vorjahr Zufluss von +72,2 Mio. €).

Die Veränderung der liquiden Mittel im Finanzmittelfond betrug 2023 -43,8 Mio. € gegenüber +20,4 Mio. € im Vorjahr.

4. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

a) Mitarbeiter*innen

Die Umdasch Group beschäftigte zum Stichtag 31.12.2023 insgesamt 8.722 Mitarbeiter*innen. Das waren um 115 Personen mehr als vor einem Jahr.

Nachdem im Jahr 2022 im Rahmen der Strategie 2031 die strategische HR Initiative „Talent Acquisition, Experience and Development“ gestartet wurde, stand das Jahr 2023 ganz im Zeichen der Umsetzung der definierten strategischen HR-Schwerpunkte.

Im Bereich Talent Acquisition wurden die im Jahr 2022 konzipierten, externen Talentpools aktiviert und erweitert. Mittlerweile sind vier Talent Communities für die Bereiche Engineering, Sales, IT / Digitalisierung und Studierende aktiv. Die Community-Mitglieder können dadurch unkompliziert mit Umdasch in Verbindung bleiben und sich laufend über interessante offene Stellen informieren. Außerdem wurde die Karriere-Website modernisiert.

Seit Herbst 2023 gibt Umdasch regelmäßig Einblicke in das aktive Arbeitsleben durch Social Media Beiträge auf Facebook, Instagram oder auch LinkedIn und setzt so einen weiteren Schritt Richtung „Employer of Choice“.

Das im Jahr 2022 gestartete Risk- und Succession-Management wurde 2023 flächendeckend auf der ersten Management-Ebene eingeführt. Dadurch wird die nahtlose Besetzung von Schlüsselpositionen erleichtert und firmeninternes Know-how gesichert.

Für Umdasch ist ein regelmäßig durchgeführter Employee Engagement Survey wichtig, um ein zusätzliches Dialogfeld zu öffnen und die Zufriedenheit und Verbundenheit der Mitarbeiter*innen mit dem Arbeitsplatz anonym abzufragen. So können potenzielle Problemfelder frühzeitig erkannt und effektive Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Im Jahr 2023 wurden weltweit Führungskräfteentwicklungsprogramme für ca. 120 Führungskräfte erfolgreich durchgeführt. Zusätzlich wurde an globalen Entwicklungsangeboten für alle Führungsebenen gearbeitet. Mit den „Leading Excellence I-IV“-Programmen stehen nun aufeinander abgestimmte Angebote zur Verfügung. Gleichzeitig werden weiterhin digitale Lernmöglichkeiten für alle Führungskräfte über unsere digitale Learning-Plattform „WeDevelop“ bereitgestellt.

Im Jahr 2023 lag der Fokus im Bereich Learning & Development auf Kompetenzmanagement und Trainingsmanagement-Optimierung. Als Pilot wurde gemeinsam mit dem Engineering-Bereich ein globaler Kompetenzkatalog und Prozess entwickelt, um sowohl den Ressourcenaustausch als auch die Personalentwicklung zu unterstützen. Das Pilotprojekt sammelt bis 2024 Daten zur weiteren Optimierung.

In der Trainings-Administration wurde auf Prozessstandardisierung und -verschlankeung und Digitalisierung gesetzt. Ein digitales Tool optimiert die Abwicklung und Kommunikation mit allen Stakeholdern. Eine roboter-basierte Automatisierung reduzierte den Zeitaufwand für die Abwicklung externer Trainings um über 30 % im Einführungsjahr.

Im Jahr 2023 wurde die HR Digitalisierungs-Initiative weiter vorangetrieben. Unter anderem wurde die erfolgreiche Implementierung eines digitalen Reisekostenabrechnungs-Workflows in Österreich sowie die Fortführung der globalen Einführung von SAP Concur in verschiedenen Ländern durchgeführt. Die Vorbereitungsarbeiten für die digitale Personalakte wurden abgeschlossen und die Umsetzung im österreichischen HR-Bereich konnte vorangetrieben werden. Der internationale Rollout der digitalen Akte hat begonnen. Zusätzlich wurden zahlreiche länderspezifische Digitalisierungsinitiativen im Bereich Time & Leave Management sowie Prozessoptimierungen umgesetzt.

Neben den bereits genannten strategischen Initiativen hat die Lehrlingsausbildung bei Umdasch seit Jahrzehnten einen kontinuierlich hohen Stellenwert. Insgesamt werden derzeit in Österreich 80 Lehrlinge in 19 Lehrberufen ausgebildet.

b) Nachhaltigkeit

Umdasch berichtet bereits seit 2018 freiwillig über ihr Engagement in puncto Nachhaltigkeit. Vor dem Hintergrund der neuen EU-Richtlinie CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) und der EU-Taxonomie-Verordnung hat die Umdasch Group eine bereichsübergreifende Initiative ins Leben gerufen. Im vergangenen Jahr hat die ESG-Projektgruppe erfolgreich an der operativen Umsetzung der neuen Richtlinie gearbeitet. Ein Meilenstein wurde mit der Wesentlichkeitsanalyse erreicht, bei der die für die Organisation wichtigsten Nachhaltigkeitsaspekte bewertet und identifiziert wurden. Die Ergebnisse bestimmen maßgeblich die Inhalte künftiger Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Im Bereich Umweltziele ist Klima weiterhin strategisch die wichtigste ökologische Dimension mit dem ambitionierten Ziel „Net Zero bis 2040“, deren Umsetzung in allen Divisionen vorangetrieben wird. Mit klarem Bekenntnis zu umweltfreundlichen Praktiken arbeitet man kontinuierlich daran, den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Kernstück ist die Berechnung des Corporate Carbon Footprint. 2023 erfolgte die vollständige Berechnung der Scope-1- und Scope-2-Emissionen aller Niederlassungen weltweit. In der Doka wurde darauf aufbauend ein klarer Meilensteinplan zur Erreichung des Klimaziels erstellt. Besonders stark und schnell werden hier die großen identifizierten Hebel, wie etwa Strom aus erneuerbaren Energien, in den nächsten Jahren bis 2030 wirken. Ziel ist es, bis dahin die eigenen Emissionen um 85 % zu reduzieren. Die Erhebung von Scope 3, indirekte Emissionen innerhalb der Wertschöpfungskette, wird 2024 fortgesetzt.

Die nachhaltigen Aktivitäten der Doka setzen zudem einen Benchmark für die Schalungs- und Gerüstbranche und positionieren sie als erste Anlaufstelle für nachhaltige Produkte und Services auf der Baustelle. Gleiches gilt analog für die umdasch Store Makers Gruppe im Retailbereich. Zahlreiche Kund*innen, die selbst ambitionierte Klimaziele verfolgen und/oder ihre Scope-3-Berechnungen gestartet haben, zeigen sich interessiert. Damit konnte Umdasch ihre Vorreiterposition beim Thema Product Carbon Footprint (PCF) in 2023 erfolgreich weiter festigen. Dieses Engagement hat auch dazu geführt, dass im Rahmen des europäischen Güteschutzverbandes GSV ein eigener Branchenstandard für die Berechnung von Product Carbon Footprints federführend mit anderen Marktteilnehmern entwickelt und auf den Weg gebracht wurde.

Die Division Doka hat nach dem Schalungsportfolio nun auch die Berechnungen für den Gerüstbereich abgeschlossen. Damit ist Doka in der Lage, PCF-Daten für mehr als 7.000 Produkte zur Verfügung zu stellen. Die Berechnung der Daten für ein Projekt erfolgt seit Q4/2023 automatisiert und ist sowohl in die Angebotserstellung als auch in die Fakturierung integriert. Der PCF bildet aber auch eine wichtige Grundlage für die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen hinsichtlich klimafreundlicher Materialien, Herstellungsprozesse und Distributionswege. Neu ist ein eigener „Climate Check“, der 2023 in den internen Innovationsprozess integriert wurde, um bei Folgeprodukten auf einen geringeren CO₂-Fußabdruck zu achten.

Die CO₂-neutrale Baustelle ist ein wesentliches Element im Lebenszyklus eines Gebäudes. Umdasch als global agierendes Unternehmen nimmt ihre sozial-ökologische Verantwortung wahr und setzt dabei auch an den großen Stellschrauben wie dem Baustoff Beton an. Trotz seiner schlechten Klimabilanz, ist Beton aufgrund seiner einzigartigen bauphysikalischen Eigenschaften aus dem modernen Bauen nicht wegzudenken. Umso wichtiger ist es, den Baustoff Beton klima- und damit zukunftsfit zu machen. Als weltweit führender Schalungshersteller agiert die Division Doka genau an der Schnittstelle Schalung-Beton. Gemeinsam mit anderen führenden Unternehmen der Baubranche ist Doka eine treibende Kraft bei der Erforschung der Zukunft des nachhaltigen Bauens mit Beton: Doka-Lösungen, wie intelligent beheizbare Schalungen und digitale Tools, spielten im vergangenen Jahr eine zentrale Rolle im Forschungsprojekt „RCC2“, das den wirtschaftlichen Einsatz neuer, CO₂-reduzierter Betonmischungen untersucht.

5. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Risiken sind ein wesentlicher Bestandteil jeder Geschäftstätigkeit. Zu nachfolgenden Risiken wird im Rahmen systematischer Vorgangsweisen versucht, die Risiken und Ungewissheiten weitgehend zu begrenzen.

Eine vollständige Vermeidung der Risiken kann damit aber keinesfalls erreicht werden, da auch immer abzuwägen ist, welche Kosten-Nutzen-Relation man mit diversen Absicherungsinstrumenten erreicht.

Das Preisänderungsrisiko kann durch Verträge mit möglichst kurzfristiger Preisbindung im erforderlichen Umfang an den Markt weitergegeben werden.

Im Bereich der Energiekosten werden dabei in beschränktem Umfang auch Forwards eingesetzt.

Aufgrund ihrer weltweiten Präsenz sind die Umdasch Group und ihre Töchter Risiken aus der Veränderung von Wechselkursen ausgesetzt. Wechselkursrisiken im Einzelabschluss werden aufgrund einer definierten Hedging Policy in begrenztem Umfang durch „Plain Vanilla“ Devisentermingeschäfte (Forwards, Swaps) abgesichert. Dabei ist immer der Bezug zum Grundgeschäft gegeben.

Die Umdasch Group finanziert ihre Tochtergesellschaften einerseits über Eigenkapital, andererseits im Wesentlichen über variabel verzinsten Konzerndarlehen „at arm's length“, und wann immer möglich in lokaler Landeswährung. Die dabei entstehenden Fremdwährungsrisiken werden im Rahmen des Risikomanagements zum Teil gesichert. Kursgewinne und -verluste aus den verbleibenden offenen Konzerndarlehen fallen somit im Finanzergebnis an. In begrenztem Umfang und wo angebracht bestehen auch lokale Finanzierungen über lokale Bankkredite unter der Hoheit des Corporate Treasury.

Dem Cash-Flow und Liquiditätsrisiko wird mit einem monatlichen Monitoring zur Entwicklung und Forecast der Nettoverschuldung vorgesorgt. Der zentrale Finanzierungsbedarf wird einerseits über bilaterale Bankkredite und Konzernfinanzierungen der Umdasch Group AG, andererseits über zwei in 2017 bzw. 2023 begebene Schuldscheindarlehen abgedeckt. Die Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten bis in das Jahr 2030 haben ein restliches Gesamtvolumen von 247,5 Mio. €, davon sind 87,0 Mio. € im Jahr 2024 fällig.

Das Zinsänderungsrisiko für die langfristige Finanzierung wird teilweise durch Zinsswaps abgedeckt.

Dem Forderungsrisiko wird durch ein divisionsweites Kundenkreditmanagement Rechnung getragen, mit Kreditprüfung bei Auftragsannahme, kundenspezifischen Credit Limits, einem definierten Genehmigungsprozess sowie einem entsprechenden Credit Collection Prozess. In mehreren Ländern bestehen Kreditversicherungen zur Absicherung des Forderungsausfalles.

Wie andere Firmen auch sieht sich die Umdasch Group einem Cyberisiko gegenüber, bestehend aus einerseits Verantwortlichkeit der Daten und Sicherstellung der Einhaltung der DSGVO, andererseits Angriffen auf die IT von außen sowie der Verfügbarkeit der IT-Systeme.

Diesen Risiken wird durch IT Security Maßnahmen, aktuellen Datensicherungsmethoden und Zutritts- und Zugriffskontrollen begegnet. Die Sicherheit dieser Maßnahmen wird in gewissen Abständen durch Externe getestet. Die IT hat im Jahr 2021 ein ISAE 3402 Audit erfolgreich abgeschlossen und in 2022 und 2023 wiederholt. Darüber hinaus gibt es regelmäßige IT-Security- und Datenschutz-Trainings der Mitarbeiter*innen. Über strategische und operative Themen entscheidet ein regelmäßig tagendes Data Protection and Information Security Committee (DISC).

6. Forschung & Entwicklung

Die Umdasch Group Technologies GmbH ist jene Gesellschaft im Konzern, die sich primär mit Forschungs- und Entwicklungsaufgaben beschäftigt. Deren originäre Kernaufgabe ist es, durch Analyse und Entscheidung, Aufsetzen und Durchführen von Entwicklungsprojekten das Ziel potenziell disruptive neue Fähigkeiten und Kompetenzen zur Lösung relevanter Kundenprobleme für die Umdasch Gruppe zu verfolgen.

Erkannte Potenziale für analoge Lösungen, als auch digitale Produkte und Geschäftsfelder werden evaluiert, priorisiert und entwickelt, Geschäftsmodelle gestaltet und zur Marktreife gebracht bzw. durch strategische Beteiligungen in die Gruppe eingebracht.

Mit dem Produkt Sitelife kann der Bauprozess in seiner Gesamtheit vom Baustart (Aushub) bis zur Schlüsselübergabe digital erfasst, dokumentiert und in Echtzeit gesteuert werden. Die Aktivitäten der Marktbearbeitung im Berichtszeitraum 2023 sind mit 77 Projekten im DACH Raum erfolgreich gestartet.

Die Plattform Prometriq ist eine Lösung für Digital Building Lifecycle Management von Bauprojekten und Immobilien-Portfolios. Daten werden dazu aus unterschiedlichen Datensilos der existierenden IT-Landschaft des Kunden über Schnittstellen für das Projekt-Controlling PIM und das Asset-Management AIM auf der Plattform gebündelt, orchestriert und in komprimierter, intelligenter Art und Weise zur Verfügung gestellt (Dashboards, etc.).

Weitere aktuelle Entwicklungen werden mit strategischen Minderheitsbeteiligungen vorangetrieben. Zu erwähnen ist zum Beispiel, die von der shopreme GmbH entwickelte und vertriebene Lösung Scan & Go (kontaktlos und mobiler Self-Checkout im Retail). Der Einstieg in weitere europäische Märkte in Zusammenarbeit mit Retail Key Accounts sind geplant.

Die Umdasch Group Ventures GmbH, die Wacker-Neuson Gruppe und das Bauunternehmen PORR sind zu gleichen Teilen die Gesellschafter der Sequello GmbH. Die Zielsetzung ist die Entwicklung einer branchenübergreifenden, neutralen Baulogistik Plattform. Das Geschäftsmodell stellt auf den Aufbau und den Betrieb einer SAP-basierten Plattformlösung ab, den vollständigen Order- und Supply-Prozess zwischen bauausführenden Firmen und dem gesamten Zulieferernetzwerk vollautomatisiert digital in Echtzeit abzuwickeln.

Im Jahr 2023 konnte in der Division Doka in den definierten strategischen Initiativen gute Fortschritte erzielt werden. Bei laufenden Innovationsprojekten wurden ebenfalls wichtige Meilensteine erreicht.

Die Fokusthemen 2023 waren:

- 1) Innovation Hub Asia: Etablierung des Entwicklungshubs in Malaysia
- 2) Digital Services: Start des neuen Vertriebsansatzes in den definierten Fokusländern und divisionsübergreifende Service-Entwicklungen
- 3) Innovations- und Technologieprojekte

Innovation Hub Asia

Um weitere Fortschritte in Bezug auf ein wettbewerbsfähiges Produktportfolio auch für die globalen, preissensitiven Wachstumsmärkte zu machen, wurde 2023 ein neues Entwicklungsteam in Malaysia als Teil der globalen R&D gegründet. Zentrales Erfolgskriterium ist hierbei auch der Aufbau eines Supplier-Netzwerks vor Ort, um mit den lokal verfügbaren Rohstoffen und Produzenten erfolgreich zu agieren. Als erstes Produkt wird nun eine für Asien passende Deckenstütze entwickelt.

Digital Services

2023 wurde der neue Vertriebsansatz für digitale Services in den Fokusländern (USA, DACH, UK, SCAN) umgesetzt. Die Vertriebsspezialisten sind für die Vermarktung aller digitaler Services der Umdasch Gruppe an Baufirmen verantwortlich. So kann den Kunden das passende Offering aus einer Hand angeboten werden.

Bei den Services DokaXact und mymaterial plus wurden eine Vielzahl von Pilotprojekten umgesetzt, um die breite Markteinführung 2024 vorzubereiten.

UniKit

Durch die konsequente Weiterentwicklung unseres Ingenieurbaukastens UniKit konnten weiter wichtige Anwendungsbereiche im Infrastrukturbau erschlossen werden. Mit dem UniKit Lastturm 1000 und dem zugehörigen Trägerportfolio ist Doka nun erstmals Komplettanbieter von Schalung und Lehrgerüst. Mittlerweile kommt das Baukastensystem auch immer mehr im breiten Brückenbau zur Anwendung und ermöglicht es Doka, im wichtigen Segment Infrastruktur erfolgreich zu sein.

Modular Drive System

Sämtliche hydraulisch angetriebene Systeme sollen in Zukunft mit einem modernen Antriebssystem ausgestattet werden. Mit dem Modular Drive System hat Doka ein hydraulisches Baukastensystem entwickelt, welches für individuelle Projektanforderungen einfach und rasch konfiguriert werden kann. Dieses Antriebssystem bietet auch die Basis für weitere Schritte in Richtung Automatisierung unserer Schalungssysteme auf der Baustelle. 2024 werden hier die ersten Prototypenbaustellen umgesetzt.

Traggerüst

Das umsatzstarke Traggerüstsystem Staxo stößt aufgrund stetig steigender Anforderungen im Bereich Sicherheit und Ergonomie an die Grenzen und nähert sich dem Lebenszyklusende in Europa. Um hier weiterhin ein innovatives „best in class“-Traggerüst für unsere Kunden bieten zu können, entwickelt Doka unter dem Projektnamen „System 3.0“ das Traggerüst der Zukunft. Modular aufgebaut und mit Optionen für zukünftige Automatisierung, wird das System nach intensiver Entwicklung 2023 nun 2024 auf ersten Prototypenbaustellen zum Einsatz kommen.

DokaXdek

Doka's komplett neues, innovatives Deckenschalsystem wurde auf der bauma 2022 der Öffentlichkeit vorgestellt und 2023 folgte die erfolgreiche Markteinführung in den Zielländern Österreich, Deutschland, Norwegen und weiteren Märkten in Europa. Ein weiterer Fokus 2023 war das Einarbeiten vom Kundenfeedback der ersten Baustellen und der Entwicklung von zusätzlichen Teilen zur Komplementierung der Systeme. Auch wurde das Lieferantennetzwerk für die Aluminiumrahmen erweitert.

DokaXbot

Der semi-autonome Schalungsroboter DokaXbot wurde 2023 mit unserem externen Partner weiterentwickelt und um wesentliche Funktionen erweitert, 2024 werden die ersten Baustellentests abgewickelt.

SuperCurve

Die neue Stahlrundschalung komplettiert unser Wandschalungsportfolio und unterstützt unsere Wachstumspläne in Nordamerika, 2023 wurde das Produkt erfolgreich in USA und Kanada eingeführt und erste Projekte realisiert.

DokaXlight

Nach einer erfolgreichen Einführung der leichten Handschalung DokaXlight im Jahr 2020, wurden 2023 Weiterentwicklungen umgesetzt, die nun die Verwendung DokaXlight auch als Deckensystem ermöglicht. Dadurch wird das Einsatzfeld von DokaXlight entscheidend erweitert und die robuste Handschalung wird ihrem Ruf als „Multitalent“ einmal mehr gerecht.

Intelligent Heated Formwork

Aufgrund seiner einzigartigen statischen und bauphysikalischen Eigenschaften wird auch in Zukunft kein Weg am Baustoff Beton vorbeiführen. Ebenso unbestritten ist, dass die radikale Verringerung des CO₂-Fußabdrucks von Beton eine der dringlichsten ökologischen Aufgaben im Bausektor ist. Mit der intelligent beheizbaren Schalung ermöglichen wir unseren Kunden die verzögerte Festigkeitsentwicklung von RCC-Betonen (Reduced Carbon Concrete) bei niedrigen Umgebungstemperaturen auszugleichen und die erforderlichen Bauzeitpläne einzuhalten bzw. zu optimieren. 2023 wurden erste Testbaustellen umgesetzt.

In der Division umdasch Store Makers floss der größte Teil der Innovationsmittel in den Ausbau der digitalen umdasch Experience-Plattform (uXP) und der Produktweiterentwicklung von Regalsystemen, insbesondere des Basic Light Shelf Systems, hauptsächlich für Wiederholkunden.

Die uXP ist eine Basissoftware, die es einem Handelskunden ermöglicht, alle digitalen Einrichtungen mit einer einzigen Software anzusteuern. Zahlreiche Kunden setzen diese Plattform bereits ein. Die daraus generierten Wartungs- und Serviceerlöse finanzieren die Innovationsmittel bereits weitgehend.

Ein weiterer Schwerpunkt wurde auf die Integration von digitalen Lösungen in Möbelsysteme gesetzt. So wurden neben Kassenlösungen auch intelligente Brotmöbel, aber vor allem die Reihe Liquid und Solid Dispenser entwickelt. Mit diesen Maschinen kann der Verpackungsanteil bei der Abgabe von Flüssigkeiten (Waschmittel, Reinigungsmittel etc.) oder auch Stückgut und festen Stoffen (Tabs oder Lebensmittel wie Reis usw.) reduziert werden. Die Geräte verfügen über

künstliche Intelligenz und ermöglichen eine ansprechende Customer Journey. Führende Markenartikelunternehmen aber auch der gesamte Drogerie- und Lebensmittelhandel sind an den von umdasch Store Makers entwickelten Lösungen interessiert. Mehrere hundert Maschinen werden derzeit europaweit im Vollbetrieb getestet. Der Abschluss von Wartungs- und Serviceverträgen wird zu einer Adaptierung und Erweiterung unseres Geschäftsmodelles führen.

7. Prozessdigitalisierung

Die interne Unit Business Process Automation ist federführend in den Bereichen Process Mining, Robotic Process Automation (RPA) und Data Science und hat zahlreiche Use cases zur Digitalisierung interner Prozesse realisiert. Darüber hinaus hat sie die Führung in der Initiative „Digitize the Core“ zur Digitalisierung aller end-to-end Prozesse (Plan-to-Build, Offer-to-Cash, Souce-to-Pay, Hire-to-Exit und Record-to-Report).

Zusätzlich wird sie 2024 den Lead bei der Planung, Durchführung und Follow-Up der Use Cases von GenAI Workshops im gesamten Unternehmen haben.

8. Merkmale des internen Kontroll- u. Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Umdasch ist mit einer Anzahl von Risiken konfrontiert, die ein systematisches und kontinuierliches Risikomanagement erforderlich machen. Dem Geschäftsrisiko wird durch Organisation und Systeme Rechnung getragen, die der Art und dem Umfang des Geschäftes angemessen sind und permanent weiterentwickelt werden. Risikoadequate Abläufe werden durch stabile und sichere Geschäftsprozesse gewährleistet.

Zentrale Elemente des internen Kontrollsystems sind

- der von der Umdasch Group AG herausgegebene Code of Conduct, ergänzt durch zusätzliche spezifische Compliance-Regelungen,
- das anonyme Hinweisgebersystem,
- unternehmensweite Richtlinien und Verfahrensanweisungen,
- klar definierte Organisationsstrukturen und Stellenbeschreibungen,
- verpflichtende Compliance-Schulungen für Mitarbeiter*innen,
- Compliance mit allen relevanten Sanktionsregelungen der EU und der USA, inklusive eines rigiden KYC Prozesses weltweit.

Zusätzlich ist das Management- und Qualitätssicherungssystem einiger Tochtergesellschaften nach ISO 9001 zertifiziert. Die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie die Effizienz der Prozesse wird durch regelmäßige Audits des Corporate Internal Audits überprüft.

Dabei prüft das Corporate Internal Audit als Stabstelle des Vorstandes die Gesellschaften, Organisationseinheiten und Funktionen des Konzerns. Es berichtet regelmäßig in den Vorstandssitzungen sowie in den Prüfungsausschüssen der Umdasch Group AG.

Risikoorientiertes Berichtswesen stellt regelmäßiges Financial Reporting, financial und non-financial KPIs und Analysen den Adressaten über ein Cockpit weltweit zur Verfügung.

Für finanzielle und nicht-finanzielle KPIs finden regelmäßige Forecasts der Bereiche und Tochtergesellschaften statt.

Bezüglich der im Rahmen der CSRD entstehenden Berichtspflichten werden in einem Umdasch Group-weiten ESG Reporting Projekt die aus der Wesentlichkeitsanalyse abgeleiteten KPIs definiert und daraus das auditierbare Reporting in 2024 sichergestellt.

Ein quartalsweise erstellter Enterprise Risk Management (ERM) Monitor informiert die Geschäftsführung spezifisch über Risikoindikatoren in den Bereichen Auftragseingang, Umsatz, Markt, Debitorenmanagement, Einkaufs- und Verkaufspreise, Qualität, Vorräte, und Währungsrisiken.

9. Compliance

Im Rahmen der Compliance Ordnung der Umdasch Group wird weltweit die Einhaltung von Compliance Regeln in allen Gesellschaften gesichert. Die Compliance-relevanten Prozesse werden regelmäßig und verpflichtend durch die Compliance Organisation (Chief Compliance Officer, Compliance Officers und Compliance Ambassadors) digital und analog geschult und die Einhaltung – ggf. im Zusammenspiel mit Corporate Internal Audit – überprüft. Zusätzlich zu regelmäßigen Reports der Compliance Ambassadors besteht auch ein extern betriebenes, anonymes Hinweisgebersystem.

10. Ausblick und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Für das Jahr 2024 erwartet der Vorstand eine Fortsetzung bzw. Verstärkung der konjunkturellen Trends, die sich bereits in Q3 und Q4 2023 abgezeichnet haben, insbesondere:

Amstetten, am 19. April 2024

Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer

- eine weitere Verschlechterung der Baukonjunktur insbesondere in Zentraleuropa (Deutschland, Österreich) und – etwas gemäßigter – im Rest Europas,
- eine weiterhin stabile Baukonjunktur im Infrastrukturbereich, auch in Europa, getrieben von notwendigen Investitionen der öffentlichen Hand,
- einem sich etwas verlangsamen, aber immer noch positiven Wachstum in Nordamerika,
- eine Zunahme der Investitionstätigkeit in Middle East,
- eine weiterhin gute Baukonjunktur in Asia Pacific,
- eine nach wie vor überproportional gute Entwicklung des Gerüstgeschäfts in allen Bereichen,
- eine Investitionsbereitschaft bei den Kunden aus dem Lebensmitteleinzelhandel, die wieder leicht zunimmt bei gleichzeitiger Zurückhaltung im Premium- und Luxussegment.

Mit Januar 2024 hat die Doka GmbH 100 % der Anteile an der Holding aller MFE Formwork Gesellschaften (mit Fokus auf Malaysia und Indien) übernommen. Der Vorstand geht davon aus, dass die Akquisition eines der führenden Hersteller von monolithischer Schalung sowohl in Bezug auf Produkt, Technologie und Kunden als auch regional (Schwerpunkt Asia Pacific) in hohem Masse komplementär ist.

Die strategische Ausrichtung der Division Doka wird getragen durch ihre über Jahre erfolgten Investitionen

- in geographische Wachstumsregionen (USA, Kanada) durch Vertrieb, Standorte, Produkte,
- in „adjacent markets and products“ durch die Akquisition von AT-PAC mit einer klaren Synergie in Richtung Bau (Gerüststrategie für Bau und Industriekunden, auch hier mit geographischer Komplementärabdeckung),
- in einer Fortsetzung dieser Strategie in 2024 durch die oben erwähnte Akquisition von MFE mit Headquarter in Malaysia.

Die Umdasch Group strebt in 2024 nicht zuletzt wegen der Akquisition MFE erstmals die Umsatzgrenze von 2 Mrd. € an. Das dabei erzielbare Ergebnis wird stark davon abhängig sein, inwieweit die Auslastung der Produktion in der Division Doka gegeben ist bzw. wie rasch sich die allgemeine wirtschaftliche Lage insbesondere in Europa erholt.



Dkfm. Gerd Pechura

Bestätigungsvermerk

Bericht zum Konzernabschluss

Prüfungsurteil

Wir haben den Konzernabschluss der Umdasch Group AG, Amstetten, und ihrer Tochterunternehmen (der Konzern), bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2023, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht der beigefügte Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage zum 31. Dezember 2023 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern die Anwendung der International Standards on Auditing (ISA). Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind vom Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und wir haben unsere sonstigen beruflichen Pflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns bis zum Datum des Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu diesem Datum zu dienen.

Verantwortlichkeiten der gesetzlichen Vertreter und des Prüfungsausschusses für den Konzernabschluss

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses und dafür, dass dieser in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit – sofern einschlägig – anzugeben, sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit anzuwenden, es sei denn, die gesetzlichen Vertreter beabsichtigen, entweder den Konzern zu liquidieren oder die Unternehmenstätigkeit einzustellen, oder haben keine realistische Alternative dazu.

Der Prüfungsausschuss ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns.

Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil einer Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, üben wir während der gesamten Abschlussprüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

Darüber hinaus gilt:

- Wir identifizieren und beurteilen die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern im Abschluss, planen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken, führen sie durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- Wir gewinnen ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben.
- Wir beurteilen die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängende Angaben.
- Wir ziehen Schlussfolgerungen über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch die gesetzlichen Vertreter sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir die Schlussfolgerung ziehen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr des Konzerns von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zur Folge haben.
- Wir beurteilen die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass ein möglichst getreues Bild erreicht wird.

- Wir erlangen ausreichende geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die Alleinverantwortung für unser Prüfungsurteil.
- Wir tauschen uns mit dem Prüfungsausschuss unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Abschlussprüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung erkennen, aus.

Bericht zum Konzernlagebericht

Der Konzernlagebericht ist aufgrund der österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob er nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt wurde.

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften.

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Berufsgrundsätzen zur Prüfung des Konzernlageberichts durchgeführt.

Urteil

Nach unserer Beurteilung ist der beigefügte Konzernlagebericht nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt worden und steht in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Erklärung

Angesichts der bei der Prüfung des Konzernabschlusses gewonnenen Erkenntnisse und des gewonnenen Verständnisses über den Konzern und sein Umfeld wurden wesentliche fehlerhafte Angaben im Konzernlagebericht nicht festgestellt.

Wien
19. April 2024

Deloitte Audit Wirtschaftsprüfungs GmbH

Mag. Friedrich Wiesmüller
Wirtschaftsprüfer

ppa. Mag. Kevin Klug, LL.M.
Wirtschaftsprüfer

Qualifiziert elektronisch signiert:			
DocuSigned by: Friedrich Wiesmüller 80698COC1554448...		DocuSigned by: ppa. Kevin Klug 0CD7B2E87DB0474...	
Datum:	19.04.2024	Datum:	19.04.2024



Innovation

**The home for
innovative spaces**

Innovation ist selten ein Zufallsprodukt. Im unternehmerischen Umfeld braucht sie Struktur und Prozesse. Und sie braucht einen Plan. Denn Innovation ist ein wesentlicher Wachstumstreiber und arbeitet als solcher der Strategie zu. Unsere Aufgabe ist es, Raum zu schaffen, in dem Ideen umgesetzt werden und Wachstum stattfinden kann.



Digitalisierung braucht Bilder – und Gesichter

Eine der großen Herausforderungen der Digitalisierung ist, dass Menschen sich darunter wenig vorstellen können. Kann man auf etwas bauen, das man weder sehen noch angreifen kann? Ja, wenn man gute Geschichten erzählt und dem Thema ein Gesicht gibt. In unserem Fall ist das die neu geschaffene Position des Chief Digital Officer, die seit Herbst letzten Jahres Mikis Waschl besetzt. Ein Gespräch über seine Rolle und die Bedeutung der Digitalisierung für die gesamte Unternehmensgruppe.

Wenn wir über Positionen in Marketing oder Finanz sprechen, können wir uns alle ein Bild von diesem Job machen. Beim Chief Digital Officer ist das etwas schwieriger. Können Sie Ihren Bereich in einfachen Bildern beschreiben?

Stellen Sie sich ein Unternehmen wie eine große Restaurantküche vor. Sie haben sehr viele gute Köche, aber es können nicht fünf Kolleg*innen parallel an der Soße tüfteln, während sich keiner ums Dessert kümmert. Deshalb braucht es einen Küchenchef, der den Überblick hat und alle Köche nach ihren Stärken sinnvoll an den verschiedenen Stationen einsetzt. Und es braucht jemanden, der die Menüs entwickelt, der sich kreativ einbringt und immer wieder Neues ausprobiert, das die Gäste überrascht. Und das den Gästen auch schmeckt. Denn das ist am Ende das Wichtigste.

Es braucht also sehr viele helle Köpfe, die tolle Innovationen im digitalen Bereich entwickeln. Häufig erfolgt das jedoch fragmentiert. Es braucht die Schnittstelle, bei der all diese Entwicklungen zusammenlaufen und wertschöpfend miteinander vernetzt werden. Das ist kurz umrissen meine Aufgabe.

Wir sprechen hier von den Digitalangeboten – den Produkten, Services und Dienstleistungen – der Doka und umdasch The Store Makers.

Richtig, mein Fokus liegt auf dem digitalen Angebot. Meine Zielgruppe sind unsere Kunden. Hier konzentriere ich mich auf New Business, das heißt auf neue Geschäftsmodelle im Rahmen der Digitalisierung.

Was ist das Wichtigste bei der Kommerzialisierung von Digitalisierung?

Die Kundensicht. Häufig wird um der Digitalisierung willen digitalisiert. Wichtig ist ein konkreter Nutzen. Der liegt hauptsächlich in der Steigerung von Produktivität. Ich habe vorher schon das Thema Fragmentierung angesprochen. Auch wenn Prozesse digitalisiert sind, sind sie meist nicht oder

nur über komplexe Schnittstellen verbunden. Das Zauberwort heißt Durchgängigkeit: die Zusammenführung vieler – meist sehr guter – digitaler Einzellösungen zu einer durchgängigen digitalen Customer Journey. Unter einem Dach gebündelt bedeutet außerdem, dass es zu weniger Systembrüchen kommt, da der Kunde immer auf der gleichen Plattform ist. Das steigert die Produktivität enorm.

Das wäre für mich die vorrangige Aufgabe. Klingt unspektakulär, ich weiß. Aber bevor wir die Pflicht nicht beherrschen, brauchen wir an die Kür gar nicht zu denken.

Und die wäre?

Vision ist, die Art und Weise wie in Zukunft Bauwerke geplant, gebaut und betrieben werden, neu zu denken, hinsichtlich Technologie disruptiv zu verändern und betreffend Nachhaltigkeit aktiv zu beeinflussen. Hier sind wir bei der digitalen Transformation und ihren Möglichkeiten angelangt.

Gutes Stichwort: Nachhaltigkeit. Wo liegt der Zusammenhang? Und gibt es überhaupt einen?

Ganz klar: Ja. Beides ist eng miteinander verknüpft. Keine Digitalisierung ohne Nachhaltigkeit. Keine Nachhaltigkeit ohne Digitalisierung. Die Digitalisierung ist imstande, ökologische sowie soziale Herausforderungen zu lösen. Ich komme ursprünglich aus dem Facility Management und denke da etwa an die verlängerte Lebensdauer von Anlagen durch vorausschauende, digitale Wartung. Ganz konkret haben auch wir bereits jetzt zahlreiche Anwendungen im Markt, die beides verbinden – Digitalisierung und Nachhaltigkeit – und so Mehrwert schaffen.

Zum Schluss noch eine Frage, die uns brennend interessiert: Welche sind die 3 digitalen Applikationen, die Mikis Waschl persönlich am häufigsten nützt?

Ich fürchte, jetzt seid ihr gleich enttäuscht. Am häufigsten nutze ich die gesamte Microsoft Suite wie Loop, Teams, Outlook, Office, Azure. Außerdem spiele ich gerne mit Open AI und MS Copilot, einfach weil ich jedesmal dazulerne. Und last-but-not-least verwende ich jeden Tag den Easy Formwork Planner der Doka. Warum? Einfach weil ich gern und oft herzeige, wie digitale Tools komplexe Dinge schnell, simpel und skalierbar lösen können.

Kommt eine AI in die Bar ...

Auf punchlines.ai kreierte die Künstliche Intelligenz neuestens Witze. Einfach eine Zeile eingeben und der Generator spuckt die entsprechende Pointe aus. Ob das gut oder weniger gut funktioniert, ist – wie bei Witzen generell üblich – Geschmackssache. Fakt ist, dass AI in immer mehr Bereiche unseres Lebens vordringt. Auch ins Berufsleben.

Die Umdasch Group hat bei der Anwendung von AI im letzten Jahr kräftig aufs Gas gedrückt. Ein Projektteam rund um Andreas Krahofer hat sich die Anwendung der Künstlichen Intelligenz in operativen Agenden zur Aufgabe gemacht. Wir haben dem Team 3 Fragen gestellt:

1. Wo wird KI aktuell im Unternehmen bereits angewendet?

Aktuell setzen wir sie in Teilbereichen unseres Arbeitsalltags ein. So etwa

- fasst KI Besprechungen zusammen,
- unterstützt KI bei Zusammenfassungen und bei der
- Erstprüfung von Dokumenten, Anfragen und Vertragsentwürfen,
- wenden wir KI für Übersetzungen an,
- unterstützt KI uns beim Verfassen von Texten und Mails,
- erstellt KI bereits einfache Dokumente und Präsentationen.

Ein Jahr im Zeichen der KI

01/23 Eröffnung der Diskussion über chatGPT in der unternehmensweiten Digital-Community (über 600 Mitglieder weltweit)

02/23 In einem ersten virtuellen Meeting werden mehr als 50 potenzielle Anwendungsideen gebrainstormt

03/23 Realisierung eines ersten Quick-Wins: „Priorisierung und Zuteilung interner IT-Helpdesk-Tickets“

06/23 Governance wird freigegeben – grünes Licht von Seiten Legal & IT-Security

11/23 Internationales Schulungsangebot startet, mehr als 200 Mitarbeitende nehmen teil

02/24 „Generative AI Discovery Workshop“ – cross-divisional und interdisziplinär, 60 Teilnehmer*innen

03/24 „Generative AI Virtual Workshop“ – Online Event mit über 250 Teilnehmer*innen

Nur einen Klick entfernt Doka – Pionier bei eCommerce

Doka hat sich in der dynamischen Welt des eCommerce als Pionier behauptet – als Unternehmen, das den Wandel hin zur digitalen Welt frühzeitig erkannt hat. Unser Online Shop ist nicht nur eine Transaktionsplattform. Vielmehr ist er ein integraler Bestandteil der Verbindung zu unseren Kunden geworden.

Die Reise begann vor 7 Jahren. Seither erfreut sich der Online Shop immer größerer Beliebtheit – stetig steigende Bestellzahlen, Registrierungen und Nutzungsraten bestätigen die positive Nachfrage unserer Kunden nach diesem digitalen Vertriebskanal.

Der Workshop in Bratislava: Crafting Digital Experiences

Im März 2023 trafen sich Vertreter mehrerer europäischer Doka-Niederlassungen in Bratislava. Ihre Mission: Die Weiterentwicklung der Customer Experience durch Digitalisierung. Gemeinsam wurden neue Wege für eine effiziente Zusammenarbeit und nahtlose Interaktion besprochen und die Weichen für eine Zukunft gestellt, in der eCommerce nicht nur ein Trend, sondern ein nicht mehr wegzudenkender Vertriebskanal zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse ist.

2. Ziehen wir bereits Nutzen aus diesen Anwendungen?

Durch den gezielten Einsatz von KI sehen wir bereits positive Auswirkungen, indem sie wiederkehrende Aufgaben automatisiert. Beispielsweise die intelligente Zuweisung von IT-Helpdesk-Tickets. Diese Anwendungen ermöglichen es unseren Mitarbeiter*innen, sich auf wertschöpfende Tätigkeiten zu konzentrieren. Wir glauben fest daran, dass die wahre Stärke der KI sich erst durch ihre nahtlose Integration in Unternehmensprozesse entfaltet.

3. Wie stehen unsere Mitarbeitenden der KI gegenüber?

Unsere Belegschaft zeigt insgesamt großes Interesse und viel Neugierde. Das überaus positive Feedback auf die im letzten Jahr getätigten Aktivitäten hat uns ermutigt, in diesem Jahr weitere Veranstaltungen anzubieten. Zudem kommen Mitarbeitende aktiv auf uns zu, um zu erfahren, wie sie KI effektiv in ihrem Bereich einsetzen können.



Generative AI Discovery Workshop

Zwei Innovationsprojekte – ein Jahr später

Vor einem Jahr haben wir an der Stelle von ausgewählten Innovationsprojekten in der Umdasch Group berichtet. Nun haben wir zwei Verantwortliche gebeten, uns zum aktuellen Status ihrer Initiativen upzudaten: Was ist seit-her passiert?

1. Mit intelligenter Schalung am Weg zu klimaneutralem Bauen mit Beton

Technologieführerschaft im Bauen mit Beton. Diesem Ziel gilt in den kommenden Jahren unsere Aufmerksamkeit. Dazu zählen auch die Entwicklung und Weiterentwicklung innovativer Produkte, Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Nachhaltigkeit.

Im Vorjahr berichteten wir bereits über eine strategische Initiative, deren Fokus auf der Weiterentwicklung einer intelligent beheizbaren Schalung lag. Die Idee: Durch geringe Energiezugabe beheizte Schalungselemente verringern die Aushärtungszeit von CO₂-reduziertem Beton und unterstützen damit dessen wirtschaftlichen Einsatz. Es folgte eine mehrstufige Versuchsreihe gemeinsam mit STRABAG Real Estate und weiteren Partnern der Branche.

Die äußerst positiven Versuchsergebnisse wurden bei einer Pressekonferenz Ende 2023 vor zahlreichen Journalist*innen internationaler Fach- und Publikumsmedien präsentiert. Ein Fazit: Klinkerreduzierter Beton kann unter Mitwirkung unserer Schalung bei winterlichen Temperaturen die CO₂-Bilanz um 67% verringern.

Wir bleiben dran!

„Das Forschungsprojekt RCC2 ist ein wichtiger Meilenstein in der Erforschung von klimafitem Bauen mit Beton. Doch wenn wir CO₂-reduzierte Betone effizient und sicher auf der Baustelle einsetzen wollen, müssen wir uns auch mit der Schalung beschäftigen. Unser Fokus liegt deshalb auf Innovationen entlang der Nahtstelle Schalung-Beton, um im Zuge unseres Ziels Net Zero 2040 auch die Dekarbonisierung der Baustelle voranzutreiben.“



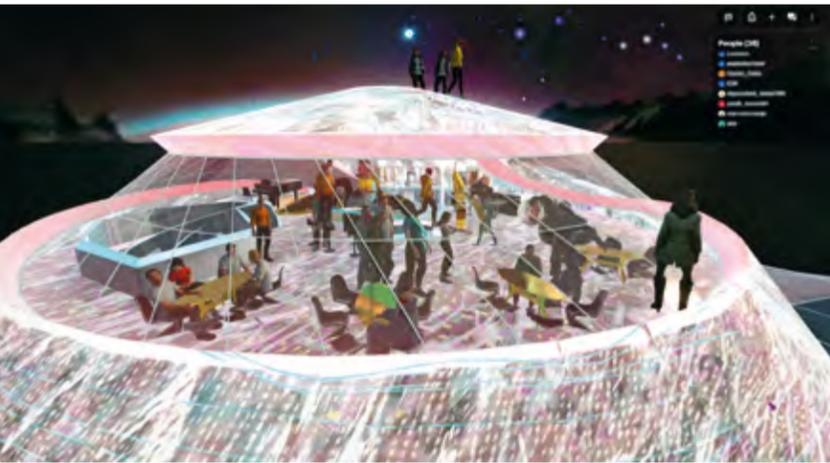
Robert Hauser
CEO Doka



Mit am Podium auch Österreichs Klimaschutzministerin Leonore Gewessler



Vorzeigeprojekt in Wien: erstmalige Verwendung von CO₂-reduziertem Beton (RCC) bei einem Wohnprojekt von STRABAG Real Estate. Für die Errichtung der Wände kommt im Keller und im Erdgeschoss der Doka-Prototyp zum Einsatz.



2. Metaverse – von der Utopie zur angewandten Realität

Beim zweiten Innovationsprojekt, das wir nach einem Jahr nachgefragt haben, ist ebenfalls einiges weitergegangen. Unser Engagement im Bereich Metaverse zeigt mittlerweile, dass virtuelle Räume nicht nur eine Modeerscheinung sind. Sie bieten eine ernsthafte Chance, die Art und Weise wie wir arbeiten, kommunizieren und interagieren, grundlegend zu verändern.

- Sämtliche Programmpunkte können immer pünktlich starten, weil einfach alle Teilnehmer*innen ins Plenum teleportiert werden.
- Virtuelle Events bieten auch Möglichkeiten für Gamification, wie das Sammeln von Coins oder Jump & Run, was die Attraktivität und Aufenthaltsqualität steigert.

Immer größer wird die Anzahl der Unternehmen, die in die virtuelle 3D-Welt einsteigen und innovative Marken-Touchpoints gestalten. Dazu zählen Shops, Showrooms, Games und auch Events.

So übertreffen virtuelle Events die Möglichkeiten von herkömmlichen Videokonferenzen.

Keine Frage: Auch hier bleiben wir dran!

Eine der ersten Metaverse-Veranstaltungen in Österreich abzuhalten, war eines der Highlights der Umdasch Group in 2023. Gemeinsam mit dem Veranstalter Ghezzeo wurde ein außergewöhnliches Event auf unserer Präsenz in spatial.io organisiert, das zahlreiche Teilnehmer*innen anlockte.

Wie bei Präsenzveranstaltungen war alles möglich: Präsentationen, virtuelle Führungen, Networking über Text, Voice & Video-Chats sowie Podiumsdiskussionen.

Virtuelle Events bieten im Vergleich zu gängigen Online-Events über Teams & Co noch viel mehr Vorteile:

- Ein faszinierendes Erlebnis, bei dem ein Gefühl der Präsenz entsteht. Dem Design sind keine Grenzen gesetzt. Beispielsweise fanden die Präsentationen auf einer Bühne auf einem Schiff statt.



Die Umdasch Group Ventures in Bewegung

Die Umdasch Group Ventures ist eine Innovations-schmiede, deren Aufgabe es ist, neue Technologien, Methoden und Materialien aufzuspüren und bis zur Marktreife zu entwickeln. Das tut sie in unseren Kern-bereichen Bau und Handel, zukünftig auch in neuen Bereichen entlang des Lebenszyklus eines Bauwerks.

2017 als unbefangener und losgelöster Inkubator gegründet, wurde die Umdasch Group Ventures in einem nächsten Entwicklungsschritt in die Umdasch Group eingegliedert. Mit deren Strategie verfolgt sie hier einen klaren Auftrag in definierten Themenfeldern.

der Ventures an nachhaltigen Materialien für den Bau sowie Potenzialen durch Digitalisierung und Automatisierung. Parallel dazu werden im Portfolio Management strategierelevante und innovative Projekte und Unternehmen forciert.

Klare Positionierung – klarer Auftritt

Als äußeres Zeichen der Weiterentwicklung wurde der Innovationshub in die Marke Umdasch Group integriert, was das Markenportfolio strafft und den Fokus schärft.

Neben der Positionierung wurde auch die Struktur der Umdasch Group Ventures geschärft. Ein Innovations- und Technologie-Center forscht innerhalb



**The home for
sustainable spaces**

Nachhaltigkeit

Der Klimawandel ist mittlerweile bei uns allen angekommen. Er ist kein weit entferntes Phänomen mehr. Die Erreichung der globalen Klimaziele ist spätestens jetzt ein Anliegen, das uns alle angeht: die Weltgemeinschaft, die einzelnen Nationen, die Wirtschaft, jede und jeden Einzelnen. Für Unternehmen gilt, ihren Zweck dieser großen Aufgabe zu widmen.

Doka-Nachhaltigkeitsstrategie nimmt Fahrt auf

→ Our way to NET ZERO

Wir beginnen bei uns selbst – Reduzierung der Treibhausgasemissionen in Scope 1 und 2



„Das Ziel, bis 2040 Netto-Null zu erreichen, ist zweifellos ambitioniert. Doch dank unserer detaillierten Roadmap haben wir nun einen klaren Fahrplan vor uns liegen, den wir konsequent umsetzen.“

Julia Weber, Head of Sustainability bei Doka

2021: Unsere Referenz für die kommenden Optimierungsschritte: 100% Treibhausgasemissionen.

2026: Reduzierung der Emissionen **um 40%**

- Strom aus erneuerbaren Energien Europa und USA
- Beginn der Dekarbonisierung von Heizsystemen
- Start E-Fahrzeuge Europa

2030: Reduzierung der Emissionen **um 85%**

- E-Fahrzeuge weltweit
- Erneuerbarer Strom und erneuerbare Heizsysteme
- Nachhaltige Kühlmittel bei Wärmepumpen und Klimaanlagen
- Ersatz von Erdgas in der Produktion

2040: Net Zero
Reduzierung der Emissionen **um 90%, 10% werden neutralisiert**

- E-Fahrzeuge inkl. aller Stapler in der Produktion
- Effizienzprogramme (Wärme und Strom) weltweit
- Neue effiziente und grüne Technologien für die Produktion

Um Netto-Null zu erreichen, streben wir eine maximale Reduzierung der Treibhausgasemissionen an. Verbleibende unvermeidbare Emissionen werden neutralisiert, also entfernt oder dauerhaft gespeichert.



Worten Taten folgen lassen

Das ist für Doka beim Thema Nachhaltigkeit mehr als nur ein Credo. Im Geschäftsjahr 2023 hat Doka ihr Bekenntnis zu Net Zero bis 2040 mit einer detaillierten Roadmap für Scope 1 und 2 konkretisiert. Diese gibt erstmals einen genauen Überblick, welche Maßnahmen bis wann umgesetzt werden sollen, um die Treibhausgasemissionen auf Netto-Null zu reduzieren. Im ersten Schritt liegt der Fokus auf Scope 1 (direkte Emissionen, die im Unternehmen selbst entstehen, z. B. durch den Betrieb von Maschinen in der Produktion) und Scope 2 (indirekte Emissionen, z. B. durch den Einkauf von Energie).

Ziel ist es, die absoluten Treibhausgas (THG)-Emissionen nach Scope 1 und 2 bis 2030 um 85 % gegenüber dem Basisjahr 2021 zu reduzieren. Der Fokus liegt dabei auf

- der Umstellung auf Ökostrom und Elektrofahrzeuge an allen Doka-Standorten,
- der Nutzung erneuerbarer Energien für die Wärmeversorgung und
- dem Beginn der Dekarbonisierung in der Produktion.

Zwischen 2030 und 2040 stehen Effizienzprogramme für Wärme und Strom sowie neue Technologien in der Produktion im Vordergrund.

Die Berechnung der Scope-3-Emissionen ist komplex und eine große Herausforderung, da sie sämtliche Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette umfasst. Doka arbeitet derzeit an der abschließenden Ermittlung dieser Emissionen und plant, die Roadmap bis Ende 2024 um konkrete Maßnahmen für Scope 3 zu ergänzen.

Doka Product Carbon Footprint

Wie wir unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele unterstützen

Mit unserem ganzheitlichen Nachhaltigkeitsansatz sehen wir eine wachsende Chance, unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele zu unterstützen. Wir achten nicht nur auf die Umweltauswirkungen unserer eigenen Aktivitäten und Produkte, sondern bieten auch Lösungen an, die den CO₂-Fußabdruck unserer Kunden reduzieren. Da Daten zu Treibhausgasemissionen weiterhin immer wichtiger werden, stellt Julia Weber, Head of Sustainability bei Doka, die Schlüsselbereiche vor.



Doka als Taktgeber der Branche

Doka hat sich dafür eingesetzt, dass transparente Emissionsdaten auch in unserer Branche zu einer Priorität werden. Wie ist es gelaufen?

Wir haben vor rund zwei Jahren erstmals Product Carbon Footprints veröffentlicht. Diese Vorarbeit hat die Dinge auf die nächste Stufe gehoben. Im Ergebnis wurden nun innerhalb des europäischen Güteschutzverbandes für Betonschalungen, kurz GSV, erstmals Mindeststandards für die Berechnung von Product Carbon Footprints vereinbart. Die Einhaltung des neuen GSV-PCF-Standards ist für alle Doka-Produkte garantiert und steht unseren Kunden bereits zur Verfügung. Diese Initiative unterstreicht das Bekenntnis von Doka zu Transparenz, Innovation und Nachhaltigkeit und zeigt deutlich, dass Doka auch weiterhin Vorreiterin für eine nachhaltigere Bauwirtschaft ist.

Aus einer Hand – auch beim Thema PCF

Bisher kannten wir den CO₂-Fußabdruck von rund 6.000 Schalungsprodukten. Jetzt kennen wir ihn auch für die Gerüstlösung Ringlock. Kann man das als weiteren Kraftakt bezeichnen?

Diesmal war es sicherlich etwas einfacher, da wir bereits ein etabliertes Modell und einen Prozess zur Berechnung des Product Carbon Footprints hatten. Dieses Modell konnten wir sehr gut auf unsere Gerüstlösung Ringlock anwenden. Ein entscheidender Faktor für die Berechnung des PCF von Ringlock waren die Daten zu den einzelnen Materialien und Komponenten. Hier haben die Kolleginnen und Kollegen von AT-PAC hervorragende Vorarbeit geleistet und die Daten sehr gut aufbereitet. Wir hatten eine sehr gute Basis, mit der wir weiterarbeiten und den PCF von Ringlock ermitteln konnten. Mit der Berech-

nung des Product Carbon Footprints von mittlerweile 7.000 Produkten ist uns definitiv ein großer Wurf gelungen. Der PCF ist aber bei Weitem kein starres Konzept, sondern ein Modell, das wir kontinuierlich verbessern und erweitern. Nicht nur wir haben große Nachhaltigkeitsziele. Auch unsere Kunden beschäftigen sich immer mehr mit dem Thema. Die Anforderungen an die Doka steigen also.

Welche Rolle spielt der PCF bei der Produktentwicklung?

Wir wollen klar Partner erster Wahl sein, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht. Um dies zu erreichen, stärken wir kontinuierlich unser Angebot. Der PCF ist bereits Teil unseres Innovationsprozesses. Dies ist ein wichtiger Meilenstein bei der grünen Transformation unserer Produktentwicklung. Wir streben zunehmend emissionsärmere Produktstrategien an, die eine Schlüsselrolle bei der Erreichung unseres Netto-Null-Emissionsziels bis 2040 spielen werden.

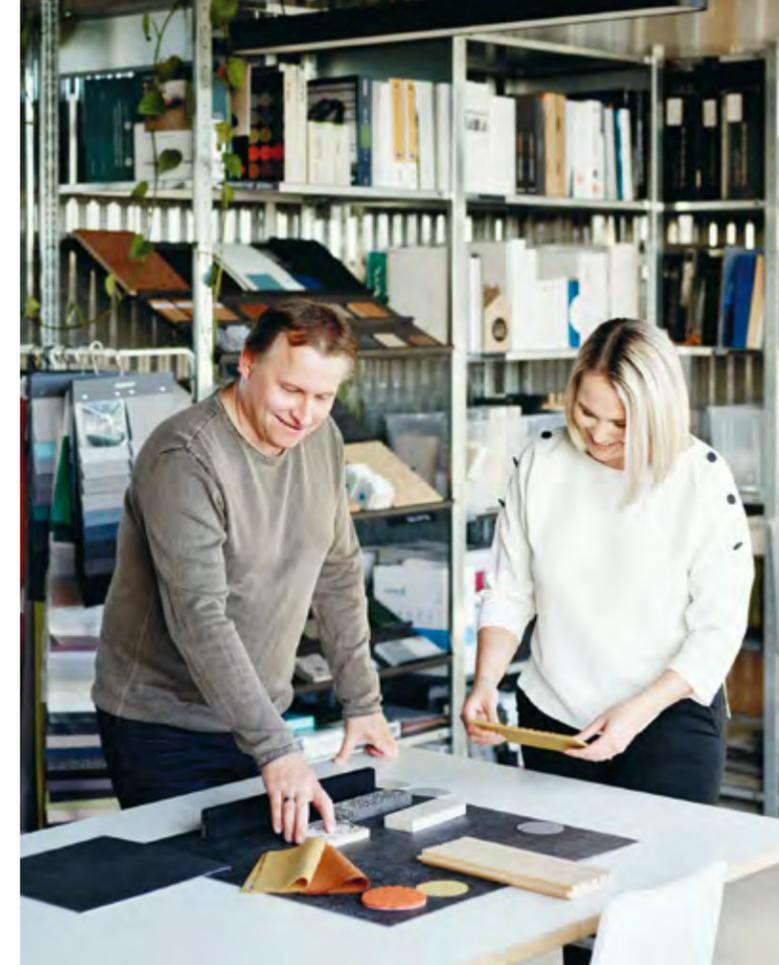


Am Anfang steht eine Idee Am Ende eine nachhaltige Erfahrung

Die Entstehung eines Stores ist wie eine Reise, die unterschiedliche Zwischenstationen hat. Das Ziel: ein Ladenbau-Konzept, das exakt den Anforderungen entspricht und im Rahmen von baulichen und budgetären Vorgaben umgesetzt werden kann. Das Ergebnis: ein einzigartiger Retail-Auftritt mit außergewöhnlichen Markenerlebnissen. Bei den Shop Consultants von umdasch The Store Makers stets im Blick: nachhaltige Lösungen.



Bei Salon Verde in Wien haben umdasch The Store Makers gezeigt, wie vielseitig ein nachhaltiges Store Design sein kann.



Die Wahl der richtigen Materialien ist dabei ein Schlüssel zu nachhaltigem Design

Die Shop Consultants von umdasch The Store Makers setzen bei ihren Konzepten so gut es geht auf nachhaltig verfügbare Werkstoffe sowie wiederverwertete und recycelte Materialien. Die Bandbreite reicht dabei von lokal bezogenen Materialien über nachhaltig wachsende Rohstoffe bis hin zu gebrauchten Plastikflaschen und Sneakers, die beispielsweise schon zu Regalflächen weiterverarbeitet wurden.

Wie Stores nachhaltig(er) gemacht werden können, ist eine sehr häufig gestellte Frage

Dies ist aber immer abhängig von individuellen Rahmenbedingungen. Um Kunden Denkanstöße, Inspiration oder schon konkrete Vorschläge zu geben, hat das Shop Consult-Team bei umdasch drei unterschiedliche Workshop-Pakete entwickelt. Die jetzt schon sehr hohe Nachfrage zeigt, dass das Workshop-Angebot dem Zeitgeist entspricht. Namhafte internationale Kunden haben sich bereits einen Platz gesichert, um vom umdasch The Store Makers Shop Consult-Team zu erfahren, was Nachhaltigkeit im Store-Design bedeutet.



Unter dem Begriff „Sustainable Design Consulting“ verstehen umdasch The Store Makers eine bewusste Entscheidung für eine nachhaltige Zukunft unseres Planeten. Dadurch öffnet sich ein faszinierendes Universum, in dem Form, Funktion und Nachhaltigkeit miteinander verschmelzen.

Die Essenz des Sustainable Design Consulting liegt dabei nicht bloß in äußerer Schönheit; es ist eine Verpflichtung, die über das Visuelle hinausgeht. Es ist die Kunst, Räume zu gestalten, die nicht nur ansprechend sind, sondern auch einen positiven Einfluss auf Mensch und Umwelt haben.

Um Kunden die einzigartige Wirkung von Materialien zu demonstrieren, greifen die Shop Consultants nicht nur auf ihr langjähriges Know-how und eine physische Materialbibliothek an unserem Standort in Duisburg (DE) zurück, sondern auch auf unsere digitale Datenbank für nachhaltige Materialien, die von den Store Makers bereits auf der EuroShop 2023 in Düsseldorf vorgestellt wurde. Diese ist eine Sammlung, die das Beste aus ökologischer Gesamtsicht, umfassendem Wissen und praktischen Erfahrungen vereint. Es findet sich darin eine Vielfalt an Materialien, die nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern gleichzeitig – und vor allem – auch umweltfreundlich sind. (Mehr dazu auf der nächsten Seite.)

ECOLib – die nachhaltige Materialbibliothek von umdasch The Store Makers

Eine umweltbewusste Antwort auf aktuelle Anforderungen

Nachhaltigkeit hat längst Einzug in den Ladenbau gehalten und ist nicht mehr nur ein Imagefaktor, sondern wesentlicher Bestandteil eines zeitgemäßen Markenauftritts. Umweltbewusste Ladenkonzepte werden von unseren Kunden zunehmend nachgefragt. Dazu gehört auch der Einsatz nachhaltiger Materialien. In diesem Zusammenhang haben umdasch The Store Makers 2023 eine innovative, nachhaltige Materialbibliothek vorgestellt.

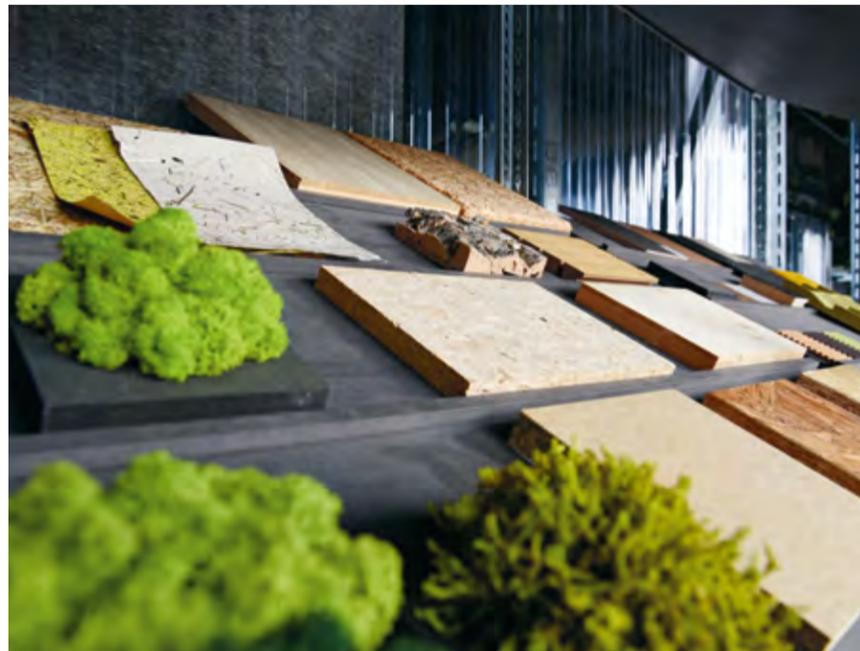
Die ECOLib ist aus der Zusammenarbeit mehrerer Abteilungen bei umdasch entstanden und wurde bereits im vergangenen Jahr auf der weltgrößten Handelsmesse, der EuroShop in Düsseldorf, als Vorabversion vorgestellt. Der Name setzt sich aus den Wörtern „ecological“ und „library“ zusammen und ist genau das: eine digitale Materialbibliothek, die dazu dient, Informationen über nachhaltige Materialien für den Laden- und Innenausbau zu sammeln und zu teilen und von diesem Wissen zu profitieren.

Swantje Donath, die verantwortliche Projektleiterin, erklärt: „Unser Ziel ist es, unsere Kunden im Bereich des nachhaltigen Laden- und Innenausbaus bestmöglich zu unterstützen und den Einsatz nachhaltiger Materialien zu fördern. Unsere digitale Materialbibliothek unterstützt uns dabei, indem sie das Wissen unserer Mitarbeitenden bündelt und eine effiziente Suche nach geeigneten Materialien ermöglicht“, so die Shop Consult Managerin. Dabei betont Swantje Donath die Relevanz nachhaltiger Materialien im Store Design: „Sie schonen nicht nur die Umwelt, sondern spielen auch eine entscheidende Rolle für das Erscheinungsbild und die Atmosphäre eines Geschäfts, tragen zur Aufenthaltsqualität bei und können die Markenbotschaft unterstreichen.“

Die Vorteile der ECOLib sind vielfältig: Die Nutzer können auf das Wissen der Kolleg*innen aller umdasch-Standorte zurückgreifen und von ihren Erfahrungen im Umgang mit den Materialien lernen – egal, ob es um die Beschaffung, die Verarbeitung oder die



ecological + library = ECOLib



Einsatzmöglichkeiten der nachhaltigen Werkstoffe geht. So passieren Fehler nicht zweimal, was mit einer Zeitersparnis und Effizienzsteigerung in der Projektabwicklung einhergeht. Dank knapp 100 Filteroptionen ermöglicht die ECOLib auch die Suche nach projektspezifischen Anforderungen.

Alle Mitarbeiter*innen von umdasch haben Zugang und können nicht nur auf die Projekterfahrungen anderer zugreifen, sondern auch selbst die Plattform mit ihren Erfahrungen anreichern und Materialien hinzufügen. Derzeit umfasst die ECOLib rund 300 nachhaltige Materialien, wächst aber durch den kollaborativen Ansatz kontinuierlich. Die ECOLib kann auch externen Kunden im Rahmen von kostenpflichtigen Beratungsleistungen zugänglich gemacht werden.

Angesichts der drängenden Fragen zur Umweltverträglichkeit betont Swantje Donath die Bedeutung von Initiativen wie der ECOLib: „Der Bausektor hat einen erheblichen Einfluss auf die Umwelt. Als Store Makers ist es unsere Verantwortung, Ressourcen

effizient zu nutzen und nachhaltige Lösungen zu integrieren. Mit der ECOLib können wir unseren Beitrag zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks im Bauwesen leisten und gleichzeitig unseren Kunden wertvolles Wissen zur Verfügung stellen.“

Die ECOLib ist jedoch nicht das einzige Angebot von umdasch im Bereich Nachhaltigkeit. Neben der digitalen Materialbibliothek bieten wir Kunden Workshops zum Thema Nachhaltigkeit im Ladenbau und ein physisches Materialarchiv in der Niederlassung Duisburg an. Swantje Donath betont: „Wir begleiten unsere Kunden auf dem Weg zu ihrem nachhaltigen Ladenkonzept mit praktischer Unterstützung und einer umfangreichen Auswahl an nachhaltigen Materialien.“

Die ECOLib verkörpert nicht nur einen Schritt hin zu mehr Nachhaltigkeit im Ladenbau, sondern auch einen entscheidenden Beitrag zur Differenzierung von umdasch The Store Makers am Markt – ein Service, der Kundenbindung und Umweltschutz gleichermaßen fördert.

Ausgewählte Kennzahlen der Umdasch Group

6,8%

Vgl. 2022: 7,5 %

Gesamtkapitalrentabilität

$\frac{\text{EBIT}}{\text{Ø Gesamtkapital}}$

8,0%

Vgl. 2022: 8,7 %

Umsatzrentabilität

$\frac{\text{EBIT}}{\text{Umsatzerlöse}}$

94,6%

Vgl. 2022: 95,0 %

Gesundheitsquote

$\frac{\text{Anwesenheitstage}}{\text{Gesamtarbeitstage}}$

4,6

Vgl. 2022: 5,0

Unfallquote

Unfälle pro 100.000 Arbeitsstunden

5,4

Vgl. 2022: 7,8

Weiterbildungsintensität

$\frac{\text{Trainings- bzw. Schulungseinheiten}}{\text{Anzahl Mitarbeiter*innen}}$

€3.477

Vgl. 2022: €3.589

Freiwillige Sozialleistungsquote

$\frac{\text{Freiwillige Sozialleistung (€)}}{\text{Anzahl Mitarbeiter*innen}}$

55,2%

Vgl. 2022: 55,0 %

Eigenkapitalquote

€986.110

Vgl. 2022: €717.078

Ausgaben für Gesellschaft & Soziales

88,0%

Vgl. 2022: 81,0 %

Compliance-Rate

$\frac{\text{Mitarbeiter*innen mit absolviertem Compliance E-Learning}}{\text{Alle vom Compliance E-Learning erfassten Mitarbeiter*innen}}$

14,2%

Vgl. 2022: 16,1 %

Innovationsrate

$\frac{\text{Umsatz aller Innovationen (letzte 5 Jahre)}}{\text{Umsatzerlöse}}$

3,6%

Vgl. 2022: 3,5 %

Innovationsfreude

$\frac{\text{Gesamtausgaben für Innovation}}{\text{Umsatzerlöse}}$

52,4%

Vgl. 2022: 33,5 %

Ökoeffiziente Investitionen

$\frac{\text{Ökologisch positiv wirksame Investitionen}}{\text{Gesamtinvestitionsvolumen}}$

49,6%

Vgl. 2022: 46,0 %

Erneuerbare Energien

$\frac{\text{Verbrauch Erneuerbare Energie}}{\text{Energieverbrauch gesamt}}$

78,8%

Vgl. 2022: 76,3 %

Weiterempfehlungsrate

Der Net Promoter Score (NPS) gibt Aufschluss über die Wahrscheinlichkeit, mit der uns unsere Kunden weiterempfehlen.

50,3%

Vgl. 2022: 49,1 %

Servicequote

$\frac{\text{Umsatz aus Services und Dienstleistungen}}{\text{Umsatzerlöse}}$

Transporteffizienz

wird mit 2023 nicht mehr berichtet

Durch die Scope-3-Berechnung werden wir eine umfassendere Analyse zu Downstream und Upstream Transport haben. Darauf konzentrieren wir uns.

Eine Zusammenfassung der Detailparameter finden Sie auf Seite 160.



**The home for
human spaces**

Menschen

Eine gute Strategie erhält erst ihren Wert durch die Menschen, die sie umsetzen. Gesellschaftliche Rahmenbedingungen verändern sich, der Zeitgeist fordert Wandel. Unternehmenskultur bedeutet, Räume zu schaffen, in denen Menschen diese Veränderungen in Chancen für das Unternehmen und sich selbst umsetzen können.

Wachstum und Leadership: eine kausale Beziehung

Das oft zitierte Verhältnis zwischen Ursache und Wirkung findet im Zusammenhang von Führung und Wachstum seine Bestätigung. Erfolg ist ganz wesentlich das Resultat dessen, wie im Unternehmen geführt wird.

Die Umdasch Group zählt etwa 8.700 Mitarbeiter*innen. Mit Beginn dieses Jahres sind es aufgrund der Übernahme des malaysischen Schalungsunternehmens MFE 11.000 geworden. Wir wollen das Potenzial jeder Einzelnen und jedes Einzelnen heben, um es im Sinne unserer Wachstumsstrategie einsetzen zu können. Nur so können wir unsere Position als Technologieführer beim Bauen mit Beton behaupten.

Leadership ist der Schlüssel dazu.



Die Erwartungen an Führungskräfte sind hoch. Je intensiver wir potenzielle und bestehende Führungskräfte entwickeln, desto besser können sie ihre Potenziale in ihren Teams entfalten.

Julia Greunz, Head of Global HR



Talente finden und entwickeln

Bevor Talente entwickelt werden können, müssen sie erst mal gefunden werden. 2023 wurde dazu ein Talentpool aktiviert. Vier identifizierte Communities – Engineering, Sales, IT&Digitalisierung sowie Studierende – ermöglichen es, mit uns in Kontakt zu kommen und mit uns in Verbindung zu bleiben.

Unser Schwerpunkt liegt allerdings auch auf der Entwicklung eigener Talente. Keine einfache Aufgabe in einer so großen globalen Unternehmensgruppe. Wer sind die Leute? Und wo sind sie? Zur Beantwortung dieser Fragen gibt es „Leading Excellence“. Ursprünglich in der Doka entwickelt, werden jetzt alle potenziellen Führungskräfte der Umdasch Group in einem mehrstufigen Programm gecoacht, gechallenged und an ihre zukünftigen Rollen herangeführt.

Führungskräfte weiterbilden

Es heißt: Man lernt nie aus. Das stimmt. Wer meint, bereits alles zu wissen und zu können, liegt damit sehr sicher daneben. Die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen ist Grundvoraussetzung jeder guten Führungskraft.

So waren – beim Vorstandsvorsitzenden beginnend – jede Führungskraft und in weiterer Folge alle unsere Mitarbeitenden Teil unserer we-journey. Und somit zumindest eines Workshops, in dem die Bedingungen einer wertschätzenden, ehrlichen Feedbackkultur vermittelt und geschult wurden. An der Entwicklung und Ausrollung der Folgeinitiative „Enterprise Excellence“ sind junge Talente sowie erfahrene Führungskräfte gleichermaßen beteiligt.

An weiteren individuellen Führungskräfteentwicklungsprogrammen nahmen im Vorjahr etwa 120 Führungskräfte teil.

Nachfolge planen

Apropos Führungskräfte. Eine ganz wesentliche Aufgabe der HR liegt in der strategischen Planung der Nachbesetzung von Schlüsselpositionen. Bereits 2022 wurde ein entsprechendes Programm unter der Leitung von Kurt König, Vice President HR Doka, lanciert. Dieses wird nun auf Gruppenebene gehoben und von dort aus implementiert.

Feedback kultivieren

Seit zwei Jahren ist sie fixer Bestandteil unserer we-journey-Kultur – unsere Employee Engagement Umfrage. Die Mitarbeiter*innenbefragung ist essenziell, um Feedback auf einer breiten Basis außerhalb der direkten Dialoggespräche zu generieren. Die Zufriedenheit im und die Verbundenheit mit dem Unternehmen werden abgefragt und ausgewertet. Die entsprechenden Scores sind Basis für Verbesserungs- und Entwicklungsgespräche – mit Führungskräften sowie Mitarbeitenden.

HR digitalisieren

Keine Frage: Leadership ist eine persönliche Angelegenheit. Es geht um Dialog mit den Expertinnen und Experten, mit den Führungskräften, mit ganzen Teams. Die dahinterliegenden Prozesse werden in einer Digitalisierungs-Initiative gestrafft, gebündelt und effizienter gestaltet. Prozessoptimierungen finden in sämtlichen administrativen HR-Bereichen statt – von der Reisekostenabrechnung bis zum digitalen Personalakt. Damit können sich unsere Mitarbeiter*innen weltweit auf ihre Kompetenzbereiche konzentrieren.

Führungskräfte bei umdasch The Store Makers: Eine Talentschmiede im eigenen Haus

Das Fundament des Erfolgs bei umdasch The Store Makers ist die Förderung und Entwicklung unserer eigenen Mitarbeiter*innen. Eine neue, interne Trainingsoffensive bietet unseren Manager*innen in Führungspositionen intensive persönliche und berufliche Wachstumsmöglichkeiten.

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von einem starken Bekenntnis zur internen Entwicklung. Rund die Hälfte aller Nachwuchsführungskräfte bei umdasch The Store Makers stammt aus den eigenen Reihen, im Angestelltenbereich sind es sogar zwei Drittel. Dies ist ein klares Zeichen dafür, dass wir das Potenzial in unseren Mitarbeiter*innen erkennen. Um dieses Potenzial auch aktiv zu fördern, hat die Umdasch Group für ihre Divisionen Doka und Store Makers mehrere (Nachwuchs-)Führungskräfte-Programme ins Leben gerufen. Eines davon ist „Leading Excellence I“. Damit wurde vor Kurzem bei umdasch The Store Makers gestartet. CEO Silvio Kirchmair betont die Bedeutung der internen Entwicklung: „Es freut mich sehr, dass so viele unserer Führungskräfte aus den eigenen Reihen kommen. Das ist eine klassische Win-win-Situation. Das Unternehmen wächst mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und sie mit dem Unternehmen.“

Das Programm steht ganz im Zeichen der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung für unsere Manager*innen in Teamlead- und Head of Positionen. Es bietet Führungskräften Werkzeuge

zur Selbstführung und zur Anleitung anderer und ist an der Unternehmensstrategie und der Kultur der Umdasch Group ausgerichtet. Geleitet wird das Programm von internen Trainerinnen und Trainern des Teams Global Leadership Development bei der Umdasch Group. Die Leadership-Programme sind so konzipiert, dass sie die Führungskräfte bei ihren täglichen Führungsaufgaben unterstützen und sich positiv auf die Mitarbeitenden, die Unternehmenskultur und die Leistung auswirken. Damit werden die Führungskräfte im Einklang mit den Guiding Principles gestärkt, sodass sie die Zukunft für die Divisionen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfolgreich mitgestalten können.

Durch eine Mischung aus Präsenzmodulen, E-Learning-Nuggets, Fallstudien und Coaching-Einheiten erleben die Teilnehmer*innen über einen Zeitraum von einem halben Jahr eine abwechslungsreiche Lernreise. Zusätzlich sieht das Programm Peer-Group-Learnings vor, um den Austausch und die Zusammenarbeit unter den Teilnehmer*innen zu fördern. Rund 50 Nachwuchsführungskräfte der Store Makers durchlaufen derzeit das Programm.

Sarah-Sophie Fenzl hat im Rahmen des Leadership-Programms bereits wertvolle Erkenntnisse für ihre erste Führungsaufgabe gewonnen.



Sarah-Sophie Fenzl, Teamlead Process Digitalization bei den Store Makers in Amstetten, ist eine der Teilnehmer*innen des Führungsprogramms. „Ich bin entschlossen, das Gelernte in die Praxis umzusetzen und mich mit meinen Kolleginnen und Kollegen in vergleichbaren Positionen auszutauschen, und habe gleichzeitig auch Respekt vor meiner ersten Aufgabe, mich selbst zu führen“, so Fenzl.

Bei umdasch The Store Makers ist die Förderung und Entwicklung der Mitarbeiter*innen ein zentraler Bestandteil der Unternehmensphilosophie, wie Petra Böttinger-Barth, Director Human Resources, erklärt:



Petra Böttinger-Barth ©*
Director Human Resources
umdasch The Store Makers

Wir sind überzeugt, dass unsere internen Talente der Schlüssel zu unserem Erfolg sind. Daher haben wir es zum strategischen Ziel erklärt, möglichst viele Führungspositionen intern zu besetzen und die Diversität unserer Teams und Führungskräfte künftig weiter auszubauen.



Ein Preis für die Technologie – der Doka Engineering Award

„Kompetenz im Engineering“ ist eine der Säulen der Doka-Strategie. Das Team rund um Vice President Jochen Köhler initiierte 2023 einen Meilenstein dieser Strategie: den Doka Engineering Award.

Gesucht: Die besten umgesetzten Lösungen und Projektideen unserer Schalungstechniker

Nach einer intensiven Bewerbungsphase war es im Herbst 2023 soweit: Aus mehr als

Die Idee: Transparentmachung herausragender technischer Meisterleistungen im Schalungsbau

- 50 herausragenden Bewerbungen aus
- 30 Ländern und
- 235 teilnehmenden Mitarbeiter*innen

Die Einreicher: Doka Engineering-Teams aus aller Welt – Techniker sowie Richtmeister

wurden die Finalist*innen gewählt. Diese präsentierten anschließend in einem online Live-Event, an dem alle interessierten Mitarbeitenden weltweit teilnehmen konnten, ihre Ideen im Detail.

Das Ziel: Die Engineering Strategie greifbar machen und näher zu den Menschen bringen



Jochen Köhler
Mastermind und Schirmherr

„Unsere gemeinsame Idee, herausragende Leistungen im Engineering zu küren, ist bereits im ersten Jahr voll aufgegangen. Wo sonst sieht man die geballte globale Kraft unserer Technikerinnen und Techniker so konzentriert.“



Anfang Oktober wurden die Sieger*innen anlässlich des Global Leadership Summits in New York gekürt:

Kategorie:
Gewinnung und Bindung von Talenten im Engineering

**„Dokademy“
Gewinner Doka Turkey**

Kategorie:
Kompetenzentwicklung und Ressourcenmanagement

**„Fehmarnbelttunnel“
Gewinner Doka Europe-Team,
Doka Deutschland, Doka Denmark**

Kategorie:
Differenzierter Lösungsansatz für Projektentwicklung und -durchführung

**„Site C Clean Energy Project“
Gewinner Doka Canada**

Kategorie:
Digitalisierung, Automatisierung und modellbasierter Entwurf

**„Elbtower Hamburg“
Gewinner Doka Deutschland**

Kategorie:
Organisationsstruktur

**„Lusail Plaza Tower 1 + 2“
Gewinner Doka Katar**

Wir finden „Daumen hoch“ für diese Strategieumsetzung vom Feinsten 👍



Der Josef Umdasch Forschungspreis 2023 ging an: Revitalyze, eine digitale Plattform für die Wiederverwendung von Bauteilen

Der Josef Umdasch Forschungspreis ist nicht nur eine Anerkennung für herausragende Leistungen, sondern markiert jedes Jahr auch den Beginn einer vielversprechenden Zusammenarbeit der Umdasch Group mit einem Start-up zu einer aktuellen Themenstellung. 2023 ging es unserer Strategie entsprechend um „Nachhaltige Lösungen entlang des Lebenszyklus eines Bauwerks“. Unsere Jury hatte es definitiv nicht leicht, aus den 67 eingebrachten Ideen die besten drei für das Finale herauszufiltern. Beim großen Siegerpitch, der im Rahmen des WSA Congress in Puebla (Mexiko) stattfand, konnte das Start-up Revitalyze von David Plaseller und Patrick Gössl die internationale Expertenjury am meisten beeindruckten.

Das Team von Revitalyze hat eine digitale Plattform für die Wiederverwendung von Bauteilen entwickelt. Über die One-Stop-Shop-Lösung werden zirkuläre Baumaterialien erfasst, kategorisiert und vermittelt. Die große Mission dahinter ist es, die Recyclingquote zu erhöhen, Rohstoffe zu sparen und den CO₂-Fußabdruck zu optimieren.

Wir gratulieren dem Team von Revitalyze ganz herzlich!



„Nachhaltiges Bauen und Umbauen sowie der bewusste Umgang mit Ressourcen beschäftigen sowohl die Gesellschaft als auch uns in der Bauindustrie. Das Recycling und die Wiederverwendung von Baumaterialien können zukünftig wesentlich zu mehr Nachhaltigkeit am Bau beitragen. Somit knüpfen die Visionen von Revitalyze sehr gut an unsere strategischen Vorhaben an“, so André Spang, Chief Commercial Officer Umdasch Group Ventures, zur Entscheidung der Jury.

Die Frami-Challenge in Tschechien Wer schalt am schnellsten?



Es war ein sonniger Herbsttag in Vysoké Mýto in der Tschechischen Republik. Über hundert aufgeregte Schüler*innen der Sekundarschule für Bauwesen versammelten sich im Rahmen einer Veranstaltung von PORR. Gespannte Neugier, als sie die verschiedenen Stationen und Baustellenaktivitäten erkundeten.

Doch die wahre Herausforderung wartete in Form eines Wettkampfs bei den Kolleg*innen der Doka Tschechien. Die Aufgabe? Eine einfache Wandschalung mit dem Frami-System – bestehend aus sechs Paneelen, zwanzig Klemmen und vier Frami-Ecken – zusammenzubauen. Hörte sich recht einfach an, aber die Uhr tickte: So machten sich die Schüler*innen voller Motivation an die Arbeit, um die Schalungsteile so schnell wie möglich zusammenzusetzen.

Selbst erfahrene Bauprofis staunten. Und das Beste daran: Die Schülerinnen und Schüler hatten zuvor noch nie mit dem Frami Xlife-System gearbeitet. Es war ihr erster Kontakt mit der Wandschalung, und sie

Und dann geschah Erstaunliches: Ein Team schaffte es in nur 90 Sekunden!

meisterten die Herausforderung mit Bravour – was auch für die leichte Handhabung der Schalung spricht. Ein Student sagte später: „Wir haben alle Stationen ausprobiert, aber das Zusammenbauen der Schalung war mein persönliches Highlight.“

Die Mission der Doka Tschechien ist es, junge Talente zu motivieren, sich für die Baubranche zu begeistern. Und wer weiß, vielleicht werden einige von ihnen gemeinsam mit Doka eines Tages die Baubranche erobern.

Breaking Stereotypes – Doka Role Models begeistern für Technik

Role Models oder Vorbilder sind per Definition Menschen, die durch ihr Handeln und ihre Erfolge andere inspirieren und als positives Beispiel dienen. Gerade wenn es darum geht, junge Mädchen für technische Berufe zu begeistern, sind weibliche Role Models unglaublich wichtig. Anja Avender, Sabrina Hanny und Helena Poullos sind in unserem Unternehmen der beste Beweis dafür, dass Technikkompetenz absolut nichts mit dem Geschlecht zu tun hat.

Gemeinsam mit der MINTality Stiftung und der Neuen Mittelschule Aschbach sind die drei Doka-Projekttechnikerinnen des Global Expertise Centers High-Rise in das Projekt „Unternehmensschuljahr“ gestartet. Über ein ganzes Schuljahr arbeiteten sie gemeinsam mit den Schüler*innen der 6. Schulstufe am spannenden Thema „Faszination Bauen“. Auf dem Programm standen spannende Einblicke in den Berufsalltag der Role Models sowie in die Welt der Schalungstechnik, und es wurde Fragen rund um die Themen Statik und Beton nachgegangen. Der Höhepunkt des Unternehmensschuljahrs: das gemeinsame Betonieren von Sitzbänken.



Anja Avender
Knowledge Manager

„Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie wichtig und auch wegweisend Vorbilder sind und wie ermutigend es sein kann, wenn man in dem, was einen interessiert, bestärkt und unterstützt wird. Ich kann mich mit der Rolle des Role Models sehr gut identifizieren, und es macht richtig Spaß, jüngeren Generationen einen Einblick in meinen Berufsalltag zu geben, sie zu inspirieren und ihnen Berufe näher zu bringen, von denen sie vielleicht bisher noch nie etwas gehört haben.“

„Es ist noch gar nicht so lange her, dass ich selbst noch Schülerin war und vor der Entscheidung stand, welchen Weg ich einschlagen möchte. Das Unternehmensschuljahr ist ein tolles Format um zu zeigen, dass die Welt der Technik etwas für alle ist, egal ob Mädchen oder Junge. Ich hoffe, dass ich als Role Model vielen Mädchen Mut machen und ihr Bild von technischen Berufen positiv verändern kann.“



Sabrina Hanny
Projekttechnikerin



Im Laufe des Unternehmensschuljahrs an der Neuen Mittelschule Aschbach konnten die Doka-Projekttechnikerinnen vielen Mädchen Mut machen und ihr Bild von technischen Berufen positiv verändern.



Der Höhepunkt des Unternehmensschuljahrs: das gemeinsame Betonieren von Sitzbänken.

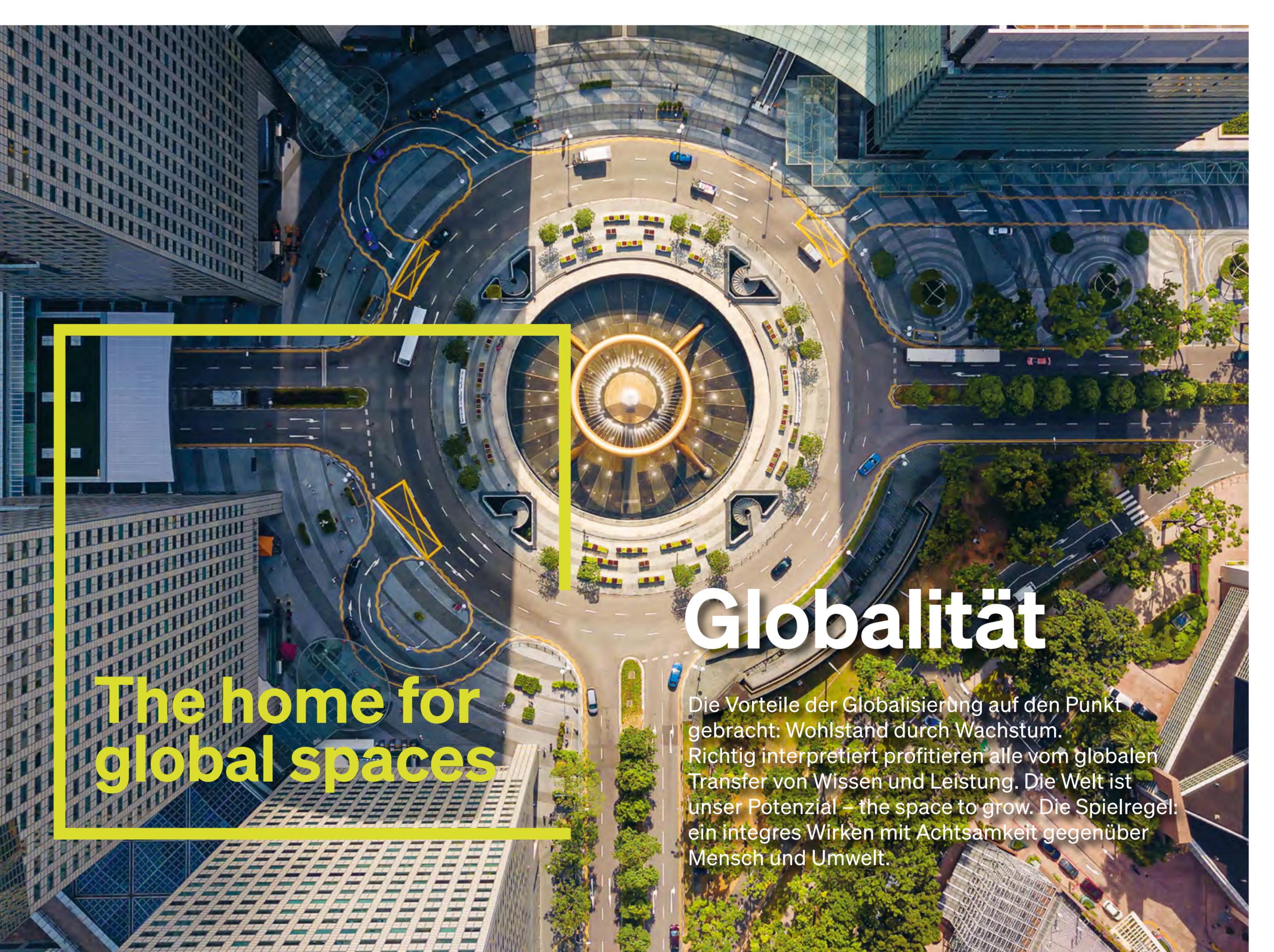


Durch die Unterstützung der MINTality Stiftung und die Teilnahme am Unternehmensschuljahr setzt die Umdasch Group einen positiven Akzent in der Bildungsförderung und der Berufsorientierung junger, allen voran weiblicher Talente!



Helena Poullos
Projekttechnikerin

„Als Role Model beim Unternehmensschuljahr dabei zu sein, war für mich eine absolut bereichernde Erfahrung. Es hat mir einmal mehr gezeigt, wie wichtig es ist, dass Frauen in technischen Berufen vor den Vorhang treten und ihre Berufe greifbar und erlebbar machen. Ich selbst hatte in diesem Bereich kein wirkliches Vorbild. Umso mehr freut es mich, diese Rolle nun selbst aktiv einzunehmen und Mädchen den Zugang zu technischen Berufen zu erleichtern.“



**The home for
global spaces**

Globalität

Die Vorteile der Globalisierung auf den Punkt gebracht: Wohlstand durch Wachstum. Richtig interpretiert profitieren alle vom globalen Transfer von Wissen und Leistung. Die Welt ist unser Potenzial – the space to grow. Die Spielregel: ein integriertes Wirken mit Achtsamkeit gegenüber Mensch und Umwelt.

Unser Investment in **Europa:** Wissen und Erfahrung



In Europa stehen wir vor großen Herausforderungen. Oder besser: Europa steht vor großen Herausforderungen. Wird unser „alter“ Kontinent die Transformation schaffen? Wird es ihm gelingen, seine Jahrhunderte andauernde führende Rolle in der Welt zurückzuerobern? Mit einer Haltung des Bewahrens und einer Strategie der Zugeständnisse wird das nicht gelingen. Wohl aber mit einer klugen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, die Handlungsspielräume schafft und Leistungsgerechtigkeit fördert.

Sämtliche Entwicklungen Europas spiegeln sich in unserem Geschäft wider. Damit meine ich in erster Linie eine schwächelnde Wirtschaft in wesentlichen Märkten Europas – allen voran in der Bauindustrie. Sie hat unser Wachstum in 2023 insgesamt eingebremst. Das wird sich in diesem Jahr nicht ändern. Wir erwarten zwar eine Konjunkturerholung. Jedoch auf niedrigem Niveau. Die zahlreichen Herausforderungen können so schnell nicht gelöst werden. Wohlstand und Satttheit machen Europa langsam.

Wir bleiben hungrig. Es genügt uns nicht, in Europa stillzustehen und unsere Marktanteile nur zu verteidigen. Wir wollen auch hier wachsen.

Mit unserer Positionierung als Technologieführer beim Bauen mit Beton setzen wir auf Innovation und Nachhaltigkeit. Und wir setzen auf das Know-how der Menschen, die für uns arbeiten. Wir sind zuversichtlich, dass wir so unsere führende Rolle hier in Europa festigen und weiter ausbauen können.



Wolfgang Litzlbauer
CEO Umdasch Group



Digitaler, flexibler und vor allem nachhaltiger

umdasch The Store Makers investiert in den Ausbau des tschechischen Produktionsstandortes



Am Produktionsstandort von umdasch The Store Makers in Litomyšl, Tschechien, wurde mit dem feierlichen Spatenstich am 7. November 2023 der Bau für die Erweiterung der Produktionsfläche offiziell gestartet. Der tschechische Standort ist mit 230 Mitarbeiter*innen der zweitgrößte von umdasch The Store Makers. Mit der geplanten Erweiterung der Produktionsfläche um insgesamt 5.000 m² sollen rund 50 neue Stellen geschaffen und die Position von umdasch The Store Makers als einer der führenden Ladenbau-Anbieter am europäischen Markt weiter gestärkt werden.

Die Inbetriebnahme ist bereits Anfang 2025 geplant

Durch die Steigerung des Automatisierungsgrades der erweiterten Produktion wird ein wichtiger Schritt in Richtung Digitalisierung gemacht, ein unternehmensweites Kernthema. Durch den Einsatz neuer moderner Maschinen, wie etwa einer robotergestützten Säge oder einer vollautomatischen Kantenbearbeitungszelle, erhöht sich die Flexibilität gegenüber den Kunden. Besonders für große europaweite Projekte, wo die Store Makers zum Teil mehr als tausend Stores etappenweise neu ausstatten, können zukünftig die Lieferzeiten wesentlich optimiert werden. Neben den Produktionseinheiten wird auch Platz für ein Versandlager geschaffen, und auf weiteren 600 m², die mit einem zusätzlichen Stockwerk eingezogen werden, entstehen neue Sozialräume für die Mitarbeiter*innen.

Auf dem Weg zu Net Zero bei Treibhausgasen

Auch im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie werden zahlreiche Maßnahmen umgesetzt. So werden der gesamte Neubau mit einer Photovoltaik-Anlage bestückt und das neue Gebäude mit vertikalen Grünflächen sowie Kletterpflanzen ausgestattet, die eine zusätzliche kühlende Wirkung erzielen werden. Außerdem werden das Unternehmensgelände und die zusätzlich vorgesehenen Parkplätze der Mitarbeiter*innen mit Rasenflächen, Bäumen, Sträuchern und rund 10.000 Pflanzen begrünt, die für Bienen und Insekten zu einem wichtigen Lebensraum werden sollen.



Der feierliche Spatenstich fand in Anwesenheit von Vertretern der Eigentümerfamilie und dem Vorstand der Umdasch Group AG sowie dem Management von umdasch The Store Makers statt.



Produktionserweiterung mit hohem Bekenntnis zur Treibhausgasreduktion: vertikale Grünflächen mit kühlender Wirkung und Rundum-Bepflanzung, um die Flächenversiegelung möglichst gering zu halten.

Doka Kroatien fördert die Baustellenheldinnen und -helden von morgen

Die Ivan-Seljanec-Mittelschule in der pulsierenden Stadt Križevci (Kroatien) ist eine angesehene Einrichtung für technische und handwerkliche Bildung. Mit einem breiten Angebot an Studiengängen und Fachberufen bildet die Schule derzeit rund 500 talentierte Schülerinnen und Schüler in sieben Fachrichtungen und 25 Berufen aus – Bautechniker, Maurer, Zimmerer und viele mehr.

Im Mai 2023 organisierte die Schule mit Unterstützung der Stadt Križevci eine Veranstaltung, bei der verschiedene Berufe vorgestellt wurden, die im kommenden Schuljahr angeboten werden. Doka Kroatien war dabei mit einem eigenen Stand vor Ort vertreten und hatte ein spezielles Angebot dabei: Mit 3-SO-Schalungsplatten und Zubehör konnten die Schülerinnen und Schüler vor Ort gelb leuchtende Bänke bauen – und dabei den Umgang mit Doka-Schalungsmaterial üben.

Die Bänke haben mittlerweile ihren fixen Platz in der Schule gefunden und können von den Schülerinnen und Schülern für eine willkommene Pause genutzt werden. Außerdem unterstreichen die Bänke den hohen Stellenwert, den Doka Kroatien der Partnerschaft mit Bildungseinrichtungen beimisst, um die zukünftige Generation von Baustellenheldinnen und -helden zu forcieren. So wurde erst kürzlich eine Schulung für die Schülerinnen und Schüler der Bauschule in Čakovec durchgeführt, weitere Kooperationen, Vorträge und Schulungen sind geplant.



Form-on: 10 Jahre Erfolg Zeit zum Feiern und für einen Blick nach vorne

Das 10-jährige Jubiläum von Form-on markiert nicht nur einen bedeutenden Meilenstein, sondern auch den Auftakt zu einem neuen Kapitel im Komponentenhandel und vor allem im An- und Verkauf von Gebrauchtschalungen und -gerüsten.



Team-Event
in Mariazell mit Familie Umdasch

”



Franz Hochholzer
Geschäftsführer Form-on

Der Handel steht wie viele andere Bereiche auch vor großen Veränderungen. Dabei wird nicht das Produkt im Vordergrund stehen, sondern die Geschwindigkeit und die Nachhaltigkeit in der gesamten Lieferkette.

Am 2. Juni 2023 feierte Form-on sein 10-jähriges Bestehen. Ein Team-Event mit viel Spaß und netten Erinnerungen im malerischen Mariazeller Land. Diese Feierlichkeiten markierten einen Meilenstein in der Geschichte von Form-on und waren Anlass, zurückzublicken und die nächsten Schritte für die zukünftige Ausrichtung neu zu definieren.

Form-on bleibt entschlossen, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren

Auf dem Weg zu Net Zero 2040 wird der Slogan „Second hand, first choice“ von Form-on immer deutlicher. Seit mehr als 10 Jahren setzt Form-on auf den Verkauf von Schalungskomponenten für den Handel sowie den An- und Verkauf von gebrauchten Qualitätsschalungen und -gerüsten, um einen längeren Lebenszyklus zu gewährleisten. Rasche Versorgung, verlässliche Qualität und – zukünftig noch stärker forciert – Digitalisierung sowie kompetente Mitarbeiter*innen sind die Basis für eine erfolgreiche Zukunft in diesem volatilen Geschäft.



Die Qualitätstransparenz ist ein wesentlicher Entscheidungsfaktor second-hand zu kaufen. Die Form-on Qualitätsstufen werden für die unterschiedlichen Anforderungen des Kunden definiert. Im Bild Philipp Haselbeck, Head of Sourcing & Yard bei Form-on.

Form-on treibt die Internationalisierung voran

In den drei Vertriebsregionen Europa, Middle East und Nordamerika stärken wir die Kundennähe und bauen unsere Position als Handelsführer weiter aus. Die angelaufenen Aktivitäten im Nahen Osten zeigen, dass es hier großes Potenzial gibt. Nach absatzschwächeren Jahren ist auch das Komponenten-geschäft mit dem Partner Acrow wieder angelaufen.

Trotz verhaltener Investitionen bei Handels- und OEM-Kunden (Original Equipment Manufacturer) steht das Geschäft in Nordamerika für Form-on weiterhin im Fokus.

Zuversichtlich sind wir in Europa, trotz der Herausforderungen durch den Baurückgang. Ein klarer Fokus im persönlichen Handeln wird dabei auf Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und exzellenten Kundenservice gelegt, um sich vom Wettbewerb zu differenzieren und langfristige Partnerschaften zu vertiefen. Ein großer Erfolg wurde bereits eingefahren: die Gewinnung des spanischen OEM-Kunden STEN, an den Form-on eine beachtliche Menge an Deckenstützen liefert.

Persönliches Treffen bei STEN Formwork Systems (ESP) festigt die Partnerschaft mit Form-on.

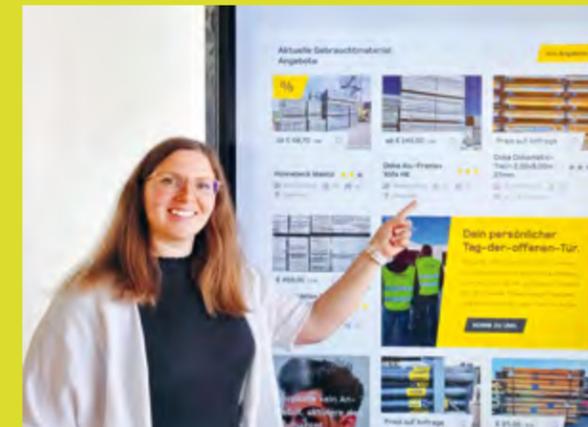


Klaus Scheidl
Geschäftsführer Form-on

Die Internetnutzung für Ein- und Verkäufe steigt – auch in der Baubranche. Durch gezielte Maßnahmen und die kontinuierliche Erweiterung des Sortiments wird unser digitaler Marktplatz marketplace.form-on.com zur Drehscheibe für den Gebrauchthandel im Internet.

Form-on verstärkt seine Online-Präsenz

Der Form-on marketplace wächst zu einem der führenden Marktplätze für hochwertige Gebrauchtschalungen. Und das weltweit. Was ihn besonders auszeichnet, ist unsere Verpflichtung zu klarem und kompetentem Kundenservice. Unsere digitale Plattform kombiniert die schnelle und transparente Information mit persönlicher Betreuung von der Anfrage bis zur Lieferung.



Martina Roth (Head of Supply Chain) und Website marketplace

Unser Ansatz: Die Bedürfnisse der Kunden verstehen und ihren Anforderungen entsprechen. Eine verlässliche, funktionierende Supply-Chain ist daher besonders wichtig. Durch unsere erfahrenen Supply-Manager wird der Einkauf gebrauchter Schalung effizient gesteuert und so eine breite Palette von Einsatzgebieten und Anforderungen unserer Kunden abgedeckt – von Wandschalungen über Deckenschalungen bis hin zu Schalungskomponenten und Gerüsten verschiedener Hersteller.

Damit setzt Form-on erfolgreich Maßstäbe auf dem Markt des Gebrauchthandels.



marketplace.form-on.com

Nächster Halt: Hauptbahnhof Riga

Das größte Infrastrukturprojekt der baltischen Region in den letzten 100 Jahren

Rail Baltica ist eines der größten Eisenbahn-Infrastrukturprojekte Europas. Bis 2030 soll eine 870 km lange zweigleisige Hochgeschwindigkeitsstrecke Finnland, Estland, Lettland, Litauen und Polen an das mitteleuropäische Bahnnetz anbinden. Doka konnte sich bereits zahlreiche begehrte Aufträge unterschiedlicher Bauvorhaben im Rahmen des Großprojekts sichern, unter anderem am neuen Hauptbahnhof der lettischen Hauptstadt Riga, der zur größten Passagierdrehscheibe des Baltikums umfassend ausgebaut werden soll.

Die Herausforderung auf den Punkt gebracht: ein enger Bauplan und begrenzter Platz. Die einzigartige Geometrie des neuen Hauptbahnhofs, die hohen vertikalen Lasten sowie die umfangreiche Materialmenge erforderten ein spezielles Schalungs-

konzept. Durch den Einsatz von 3D-Planung konnte das Doka-Team die Schalungslösung präzise auf den Bauprozess abstimmen. Beeindruckend sind auch die Zahlen: Insgesamt wurden rund 87.000 Elemente im leistungsstarken DokaCAD Revit-Modell geplant, was die hohe Skalierbarkeit und Präzision der Planung unterstreicht. Mit 570 vormontierten Doka-Top-50-Elementen sowie 50 Lkw-Ladungen der Traggerüstsysteme Staxo und UniKit wurden die hohen Anforderungen des Projekts erfolgreich bewältigt – ein Beweis für das herausragende Engineering von Doka.

Die Reise entlang der Rail-Baltica-Strecke führt weiter zum Flughafen in Riga, wo die Ingenieur*innen von Doka bereits mit vollem Einsatz an den nächsten Etappen arbeiten.



Der neue Hauptbahnhof in Riga wird zur größten Passagierdrehscheibe im Baltikum werden.
© Rail Baltica



Für die Errichtung der Brücke von und zur Bahnstation kamen Doka Staxo und Ringlock zum Einsatz, ebenso wie das Betonmonitoringsystem Concremote.



© Rail Baltica

PROJEKT — Rail Baltica
STANDORT — Riga, Lettland
BAUWERKSART — Bahnhof

Mega-Baustelle für Mega-Forschungsprojekt

PROJEKT — FAIR

STANDORT — Darmstadt, Deutschland

BAUWERKSART — Forschungseinrichtung



In Darmstadt entsteht das Teilchenbeschleuniger-Zentrum FAIR. Bei der gigantischen Baustelle sind auch Züblin und Doka mit von der Partie.

In Darmstadt entsteht mit FAIR (Facility for Antiproton and Ion Research in Europe GmbH) derzeit eine der weltweit größten Einrichtungen für physikalische Grundlagenforschung. Gegenstand der Wissenschaft wird sein, Materie zu erzeugen, die sonst nur im Universum entsteht. Entsprechend gigantisch ist die Baustelle. Insgesamt werden 600.000 m³ Beton und 65.000 t Stahl auf einer Fläche von rund 15 Hektar verbaut. 25 neue Bauwerke entstehen. An den 1,1 km langen unterirdischen Beschleunigerringtunnel im Norden schließt sich ein komplexes System von Speicherringen und Experimentierstationen an.

Um den hohen Kräften standzuhalten, die bei den Experimenten auf die Bauwerke wirken, werden Decken mit bis zu 4 m Stärke betoniert – am Stück. Es wirken also schon bei der Betonage und Bauwerkserrichtung immense Kräfte, die abgeleitet werden müssen. Entsprechend hoch war der Bedarf an Schalungsmaterial, das auch in Sachen prüffähige Statik jedem Druck standhält. Deshalb verließ sich die bauausführende Ed. Züblin AG auf Doka. Jede einzelne Decke, die deren Ingenieur*innen planten, wurde in diesem Zuge gleich prüffähig aufbereitet. Diesen hohen Bedarf und die hohe Qualität sowohl an Ingenieurleistung als auch an Material können nur wenige Schalungsanbieter liefern – für den Kunden war dies der ausschlaggebende Grund für die Zusammenarbeit mit Doka.



Qualität war auch in puncto Sicherheit von immenser Bedeutung: Drei Viertel von Dokas europäischem Gesamtbestand an Staxo 100-Gerüstbelägen waren hier im Einsatz, um sichere Arbeitswege zu gewährleisten.

Schweizer Galerie fünf Wochen früher fertiggestellt

dank Concremote

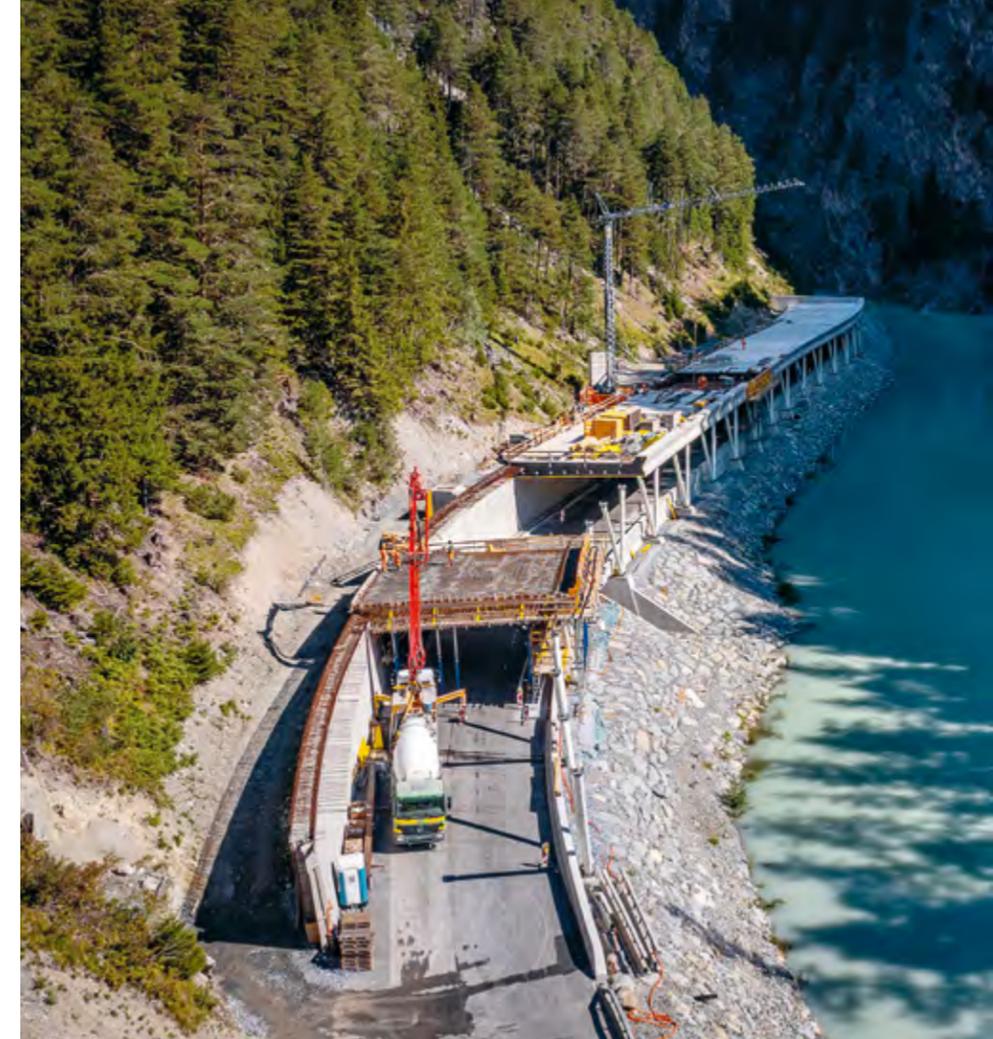
PROJEKT — Galerie Mingèr
STANDORT — Martina (Graubünden), Schweiz
BAUWERKSART — Lawinen- und Steinschlaggalerie

Das Engadiner Hochtal in der Schweiz ist für seine malerische Landschaft bekannt, aber auch für die Gefahren von Steinschlag und Lawinen, die die Hauptverkehrsachse bedrohen. Um die Sicherheit der Verkehrsteilnehmer*innen zu gewährleisten, wurde die 240 m lange Galerie Mingèr bei Martina gebaut.

Die Schalungslösung kam in Form von Doka UniKit, dem Ingenieurbaukasten von Doka für schweres Traggerüst. Um die erforderlichen Spannweiten zu erreichen, wurden zwei elektrisch betriebene, auf Schienen verfahrbare Tunnelschleppwagen eingesetzt. Eine Herausforderung für die bauausführende Bezzola Denoth AG war auch der knappe Bauzeitplan. Um die Bauzeit signifikant zu beschleunigen, kam bei diesem Projekt neben Traggerüst und Schalung auch das Betonmonitoringsystem Concremote zum Einsatz. Concremote misst dabei über Sensoren die Temperatur und berechnet die Druckfestigkeit der Betonstruktur bzw. überwacht die Frühdruckfestigkeit. Durch den Einsatz der digitalen Lösung konnten die Ausschfrist halbiert und damit die Bauarbeiten insgesamt fünf Wochen früher als erwartet abgeschlossen werden.



240 m
Gesamtlänge



Schön, aber riskant: Straßen an Berghängen wie hier im Engadiner Hochtal. Schutz vor Lawinen oder Steinschlag bieten Galerien wie die Galerie Mingèr.



Uneingeschränktes Lichtraumprofil für den Verkehr dank leistungsstarkem Doka UniKit – dem universellen Ingenieurbaukasten für schwere Lasten.

Schwergewichts- meister im Brückenbau

PROJEKT — Västlänken, Olskroken Brücke
 STANDORT — Göteborg, Schweden
 BAUWERKSART — Brücke

© Daniel Zorman



Västlänken ist ein unterirdisches Schienenverkehrsnetz unter dem Stadtzentrum von Göteborg, durch das durchgehend Pendler- und Regionalzüge verkehren. Von außen ist momentan vor allem der Bau der Zufahrtsbrücke Olskroken zu sehen, über die in ein paar Jahren Züge aus und nach Westschweden rollen, bevor sie kurz vor der Festung „Skansen Lejonet“ im Tunnel Richtung Hauptbahnhof verschwinden. Die Bauarbeiten für die neue Bahnbrücke sind nicht ganz ohne: Der sechsspurige Autoverkehr muss weitestgehend ungestört weiterrollen. Dazu müssen Spannweiten von 22 m und Autofahrbahnsuren von knapp 20 m überbrückt und ein Lichtraumprofil von 4,80 m für die Lkw-Durchfahrt freigehalten werden. Zum Einsatz kommt ein Mix aus einer SL1-Unterstellung und Joch- und Längsträgern aus dem Doka UniKit Baukasten.

Von der Brücke aus geht es in Richtung Süden in ein 170 m langes Trogbauwerk, das mit der Framax Xlife-Wandschalung geschalt wird, und weiter in einen 80 m langen Tunnel, der teilweise in offener und bergmännischer Bauweise erstellt wird. Hier kommt der Tunnelschalwagen SL1 für beide Tunnelarten ohne Umbauarbeiten zum Einsatz.



Damit der Verkehr trotz Bauarbeiten fließt, müssen Spannweiten von bis zu 22 m überbrückt werden.

Qualität für die nächsten hundert Jahre

PROJEKT — Brückensanierung Aurachbrücke
 STANDORT — Regau, Österreich
 BAUWERKSART — Spannbetonbrücke



Die mit 50 m höchste Brücke der Westautobahn ist in die Jahre gekommen und wird bis Ende 2025 neu gebaut. Um den Verkehr nicht zu behindern, wurde im ersten Schritt parallel zur bestehenden Brücke eine neue (temporäre) Brücke errichtet.

Für die Herstellung der fünf bis zu 40 m hohen Tragwerkpfeiler waren die Rahmenschalung Framax Xlife sowie die Kletterschalung MF240 von Doka im Einsatz, die jeweils via Kran umgesetzt wurden. Nach Fertigstellung der Pfeiler wurden darauf sogenannte Hammerköpfe betoniert. Diese dienen als Startpunkt für das Freivorbauverfahren. Als herausfordernd stellte sich zunächst die geringe Länge der Hammerköpfe dar, weshalb die beiden Freivorbauwägen nicht

nebeneinander Platz fanden. Als Antwort hatte das Doka-Engineering eine „Gabellösung“ parat. Dadurch konnten die Wägen platzsparend ineinander gestellt werden. Gleichzeitig machte der im DokaCAD for Revit digital geplante Freivorbau nur wenige Umbauarbeiten nötig, sodass das Tragwerk schlussendlich zügig in 5-m-Abschnitten hergestellt werden konnte. Seit Ende 2023 rollt nun der Verkehr über die neue, seitlich angebaute Brücke. Jetzt kann der eigentliche Neubau der Aurachbrücke beginnen.

Bei diesem Sanierungsprojekt wird nahezu das gesamte abgetragene Material wiederverwendet. Der Beton wird zerkleinert und wieder als Recyclingbaustoff verwendet.

Nach mehr als 60 Jahren im Dauerbetrieb muss die 420 m lange Brücke der A1 Westautobahn neu gebaut werden.



Gleitschalung beschleunigt Effizienz am Bau

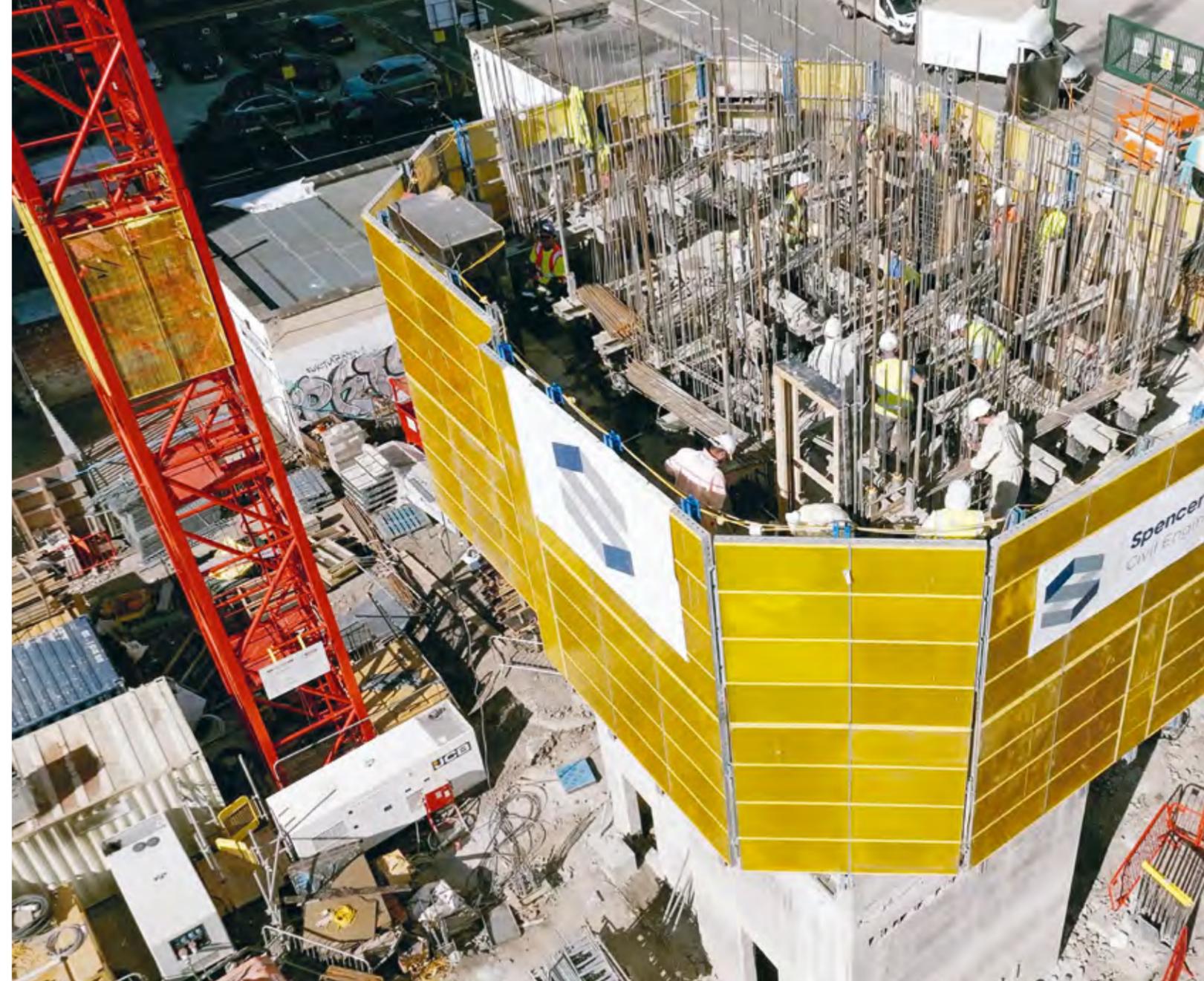
PROJEKT — One Victoria
 STANDORT — Manchester, Großbritannien
 BAUWERKSART — Wohnbau

Doka war maßgeblich am Projekt One Victoria in Manchester beteiligt und lieferte Schalungslösungen für zwei Betonkerne von Wohnhochhäusern. Bei jedem Gebäude kam ein maßgeschneidertes Gleitschalungssystem Slipform zum Einsatz, das bereits vormontiert und einsatzbereit angeliefert wurde.

Die Vorfertigung der Gleitschalung – die Montage jedes Systems dauerte sechs Tage – war eine wesentliche Voraussetzung für den raschen Abschluss der Betonierarbeiten. Bei dem 30 m hohen, zehngeschossigen Gebäude wurden der gesamte Kern, ein Treppenhaus und zwei Aufzugsschächte mit Doka Slipform geschalt. Die Gleitschalungsarbeiten umfassten nicht drei, sondern nur zwei Plattformen – ein Hängegerüst und eine Arbeitsbühne. Dies unterstreicht die Fähigkeit von Doka, Lösungen für

individuelle Anforderungen zu entwickeln, die in diesem Fall eine Minimierung des Baustellenmaterials ermöglichten, was die Montage beschleunigte und gleichzeitig eine wirtschaftliche Lösung für das Projekt darstellte. Mit dem Hängegerüst konnten die 25 cm dicken Wände des Kerns – die gleiche Wandbreite wie das 14-stöckige Gebäude – sicher und effizient hergestellt werden, wobei die Gleitschalungstechnik einen täglichen Vortrieb von 3,1 bis 3,4 m bei einem Arbeitstag von 9 bis 10 Stunden ermöglichte.

Der Bau der beiden Kerne ist nun abgeschlossen und trägt durch die Schaffung von hochwertigem Wohnraum zum wirtschaftlichen Aufschwung der Stadt Manchester bei.



Ein Masterkonzept, das für Zeitlosigkeit spricht

PROJEKT — **BETTENRID**

STANDORT — **München, Deutschland**

SERVICE — **Concept, Design, Planning, Manufacture, Installation, Shop Equipment, General Contracting**

BETTENRID, eine Institution in Sachen Heimtextilien und die erste Adresse für guten Schlaf, hat seit 2018 seine vier Verkaufsebenen des Münchner Geschäftshauses nach und nach im Stil einer eleganten Altbauvilla umgebaut. Die Store Makers waren für das Design, den Ladenbau und das General Contracting des gesamten Hauses verantwortlich. Mit der Fertigstellung des ersten Obergeschosses fand nun die langjährige Zusammenarbeit ihren krönenden Abschluss. Die Leitidee hinter dem Gesamtprojekt: Die hochqualitative Ware muss sich in einer ebenso hochwertigen Präsentation widerspiegeln. Die größte Herausforderung war demnach, das umfangreiche

Sortiment auf der begrenzten Fläche der einzelnen Etagen unterzubringen und mit der Eleganz einer Altbauvilla zu verbinden. So kombinierten die umdasch-Designer Fischgrätparkett und Wandvertäfelungen mit vielen traditionellen Einrichtungselementen, wie einem Welcome-Table mit frischem Blumenstrauß auf jeder Etage, einem Waschtisch in der Frottierabteilung oder einem nachgebauten Buffetschrank in der Abteilung für Küchenwäsche. Ein perfektes Masterkonzept, für das BETTENRID vom Handelsverband Deutschland (HDE) mit dem „Store of the Year Award 2024“ in der Kategorie Home/Living ausgezeichnet wurde.



Ein absoluter Eye-Catcher ist „Rosa's Lounge“, die Bar im Stil einer Bibliothek mit gemütlichen Sitznischen.



Signature Pieces betonen den „Sense of Place“ der jeweiligen Sortimentsbereiche und bilden die perfekte Szenerie für die dargebotene Ware.

Der rote Faden zieht sich durch

PROJEKT — LLOYD

STANDORT — Wertheim, Deutschland

SERVICE — Concept, Design, Planning,
Installation, General Contracting



© LLOYD

LLOYD Schuhe erkennt man an ihrem Markenzeichen, dem roten Streifen, der seit Jahrzehnten den Absatz zielt. Dieser rote Streifen zieht sich als Designelement auch durch den im Juli 2023 eröffneten LLOYD Store in Wertheim. Auf rund 225 m² haben die umdasch Store Makers nicht nur das General Contracting übernommen, sondern auch das Designkonzept des Stores entwickelt, das die Damen- und Herrenschuhe perfekt in Szene setzt. Auch die Umsetzung der Einrichtung lag in den erfahrenen Händen der umdasch Ladenbauprofis. Eine helle und naturnahe Ästhetik prägt den Store: Creme-, Beige- und Holztöne treffen dabei auf Beton und Stahl. Dunkle Regalstangen bilden einen interessanten Kontrast und dienen gleichzeitig der optischen Raumaufteilung. Der Blickfang im Eingangsbereich ist die Sneakerwand, an der Schuhe in Seitenansicht präsentiert werden.



Ein Megastore mit vielen Highlights

PROJEKT — Coop-Megastore

STANDORT — Biel, Schweiz

SERVICE — Planning, Manufacture,
Installation, Shop Equipment

Im neuen Coop-Megastore im Centre Bahnhof Biel-Bienne bleiben keine Wünsche offen. Auf rund 5.000m² bietet der umgebaute Store seinen Kunden nicht nur ein breites Sortiment an Food- und Nonfood-Produkten, sondern auch eine besondere Atmosphäre. Die Store Makers von umdasch durften bei der Realisierung des Ladenbaus mitwirken, produzierten und montierten sämtliche Ladenbauelemente und zeichneten auch für die Planung und Entwicklung diverser Sonderteile verantwortlich. Vor allem die großzügige „Frücht & Gmües“-Abteilung,

die Wein-Erlebniswelt mit der so genannten „Wein-Cave“, wo besonders erlesene Weine präsentiert werden, sowie der übersichtliche Kiosk-Bereich für Zeitschriften, Bücher, Tabakwaren und Blumen ziehen die Blicke auf sich. Aber auch die Holzverkleidungen sowie Holzelemente mit Beschriftungen in der dritten Ebene zwischen Store Regal und Decken, die sich durch den gesamten Store ziehen. Der Coop-Megastore war das größte Projekt, das die Store Makers bisher in der Schweiz umsetzen durften.



Umrahmt von Holzelementen und mit viel Übersicht laden Kiosk, „Frücht & Gmües“-Abteilung sowie die Wein-Erlebniswelt zum Einkaufen ein.



Inspiriert von der Göttin des Waldes

PROJEKT — Aranyani

STANDORT — London, UK

SERVICE — Value Engineering,
Manufacture, Installation,
General Contracting

ARCHITEKT — Kinnersley Kent Design

Im Jänner 2023 eröffnete Indiens erste internationale Luxushandtaschenmarke Aranyani ihren exklusiven Flagshipstore im Londoner Stadtteil Mayfair. „Aranyani“ bedeutet „Göttin des Waldes“ und entsprechend wurde das Design einer Reise durch Aranyanis Wald nachempfunden. Eine Hommage an Handwerkskunst, Tradition und Nachhaltigkeit über zwei Etagen. Für die umdasch Store Makers, die für Ladenbau und General Contracting verantwortlich waren, gab es vor allem unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit einiges zu beachten. Das Konzept umfasst eine breite Palette an natürlichen Materialien, die aus

ethisch vertretbaren Quellen in Großbritannien stammen und deren Beschaffung nicht einfach war. Als atmungsaktive Innenwandverkleidung wurde beispielsweise eine einzigartige Mischung aus ungebranntem Lehm, Mineralien und Pigmenten aus Großbritannien verwendet. Auch Steine aus regionalen Steinbrüchen kamen zum Einsatz. Der bestehende Ladenbau wurde überarbeitet und teilweise erhalten. Ebenso wurde der dunkle Bodenbelag abgeschliffen, wiederaufbereitet und neu gebeizt, um ihn an die hellere Farbpalette anzupassen. Von der Tasche bis zum Ladenbau ein nachhaltiger Store.



Durch die 50 m² große Verkaufsfläche im Erdgeschoss ziehen sich wellenförmige Nischen, und in der Mitte des Stores erwartet die Kunden die zentrale „Lichtung“ – ein lichtdurchfluteter Bereich, der mit seinen skulpturalen Ringen das Monogramm von Aranyani repräsentiert.

Alle Bilder © Aranyani



Im knapp 80 m² großen Untergeschoss befindet sich ein nobler Beratungsraum, in dem Kunden aus einem breiten Portfolio von Materialien ihre individuellen maßgeschneiderten Stücke besprechen können.

(Informations-) Vorsprung durch Technik

Elegante Interaktion am Point of Sale

Die neuen Informationsstelen, die europaweit in Showrooms von Audi und Volkswagen aufgestellt werden, sind ein Paradebeispiel für die Symbiose von Technologie und Design. Mit ihrer minimalistisch-eleganten Silhouette und einem integrierten Touchscreen fügen sie sich perfekt in die modernen Audi und Volkswagen Showrooms ein und spiegeln den Charakter der Marke und Fahrzeuge wider. Dank interaktiver Inhalte schaffen sie nicht nur ein neues Kundenerlebnis, sondern optimieren dazu Prozessabläufe bei der Fahrzeugauszeichnung und -beschilderung. Durch die Darstellung der Fahrzeuginforma-

tionen auf dem oberen Touchscreen ergänzt um die spezifischen Energiewerte auf einem unteren Screen können Kunden spielerisch die Fahrzeuge entdecken und erhalten so die wichtigsten Informationen auf einen Blick.

Vor allem dank flexibler Produktionskapazitäten und schneller Anpassungen bei neuen Anforderungen demonstrieren die Store Makers mit diesem Projekt ihr einzigartiges Fachwissen im Bereich Digital Retail, Engineering und Rollout.

PROJEKT — Audi/VW Stelen

STANDORT — Europaweit

SERVICE — Digital Signage, Manufacture, Rollout

Die Stelen von umdasch Digital Solutions wurden speziell für den Kunden entwickelt und sind weit mehr als nur ein Produkt – sie sind ein klares Statement, das durch ihre Möglichkeit der Anpassung an individuelle Kundenbedürfnisse unterstrichen wird.
© Audi



Schaufenster 2.0

Außergewöhnliche Produktinszenierung mit Digital Signage

Flexible Produktkommunikation, Inspiration und Werbemöglichkeiten für Industriepartner – mit Digital Signage gut sichtbar und aufmerksamkeitsstark am Point of Sale. Für die hagebau-Gruppe durften die Digitalprofis von umdasch The Store Makers über 100 Standorte in Deutschland und Österreich, wie jenen in Bad Bevensen (DE), mit Digital Signage ausstatten. Und mit der ausgezeichneten Dealer App kommt auch die passende Software mit dazu.

Denn ein weitreichendes Netz an Standorten bedeutet eine intensive Auseinandersetzung mit der Kommunikation und Darstellung der eigenen Aktionen und Inhalte – insbesondere bei digitalem Content. Für die Store-Mitarbeiter*innen wird es mit der Dealer App in wenigen Handgriffen und ohne grafische oder technische Vorkenntnisse möglich, den zentral eingespielten Content in der jeweiligen Filiale zu ändern.

PROJEKT — hagebau

STANDORT — Deutschland & Österreich

SERVICE — Installation, Digital Signage,
Software Development



Die entscheidenden Vorteile aus Sicht der hagebau-Gruppe: Einheitlichkeit in der Markenkommunikation sowie eine effiziente und unkomplizierte Anpassung der Inhalte über das Filialnetz.

Unser Investment in **Amerika:** Märkte und Organisation



Amerika und Europa haben sich selten zuvor stärker voneinander unterschieden. Als jemand, der in Europa lebt, Amerika aber mehrfach im Jahr besucht, kann ich das bestimmt – aber wertfrei – sagen. Während Europa mit seinen Herausforderungen beschäftigt ist, läuft Amerika zur Hochform auf.

In den USA ist der Wahlkampf voll angelaufen. Trotzdem bleibt die Wirtschaft aktiv und handlungsfreudig. In der Doka – umdasch The Store Makers sind aktuell in den Staaten noch nicht vertreten – macht sich das mit deutlichen jährlichen Zuwächsen bemerkbar. Die Baubranche floriert, speziell in der Infrastruktur gilt es, einiges aufzuholen. Potenzial, das die Doka zu nutzen versteht. Dabei ist der Markt nur Rückenwind.

Die wirkliche Arbeit leistet eine motivierte Mannschaft angeführt von einem durchgängig neu besetzten Management Team, das die vielen Chancen, die dieser Markt bietet, auch realisiert. Unsere Investitionen fließen hier also in den Aufbau der Organisation sowie mit dem Ausbau unseres Niederlassungsnetzwerkes in Anlagen und Material.

Erwähnen möchte ich an der Stelle auch Kanada. Speziell der Energiesektor boomt. Das Potenzial, das die Wasserkraft in Kanada bietet, wird Amerika auf seinem Weg zur Klimawende unterstützen. Die Doka setzt hier mit einem Team, das motivierter nicht sein könnte, viele herausragende Projekte um.

Was mir besondere Freude bereitet ist, dass wir ausgehend von Atlanta die Welt mit Gerüst und Gerüstlösungen erobern. Dazu haben wir das Gerüst-

unternehmen AT-PAC im letzten Jahr zu 100% übernommen. Einerseits ist das Gerüst eine Kategorie, die das Doka Schalungsportfolio ergänzt. Andererseits machen wir damit ein ganz neues Kundenfeld auf: Industrieanlagen benötigen hohe Mengen an Gerüsten, nicht nur in der Errichtungsphase, sondern vor allem im laufenden Betrieb. Unser globales Netzwerk und das Kapital, das wir investieren, setzt das Team hervorragend in Wachstum um.



Wolfgang Litzbauer
CEO Umdasch Group

USA – Wachstum in vielerlei Hinsicht

Die USA sind zwar nicht immun gegen Herausforderungen wie hohe Zinsen oder den Mangel an Arbeitskräften. Trotzdem profitiert der Markt von anhaltender Investitionsfreudigkeit, guten technologischen Entwicklungen und einer starken Nachfrage. Gerade am Bau.

Nach Angaben des Dodge Construction Network wuchs die Bauwirtschaft im Jahr 2023 um 3,3 % (Wohnungsbau ausgenommen). 2024 könnte diese Marke nochmals geknackt werden. Das birgt für die Doka USA große Chancen im Bereich Schalung und Gerüst – Möglichkeiten, auf die das Team vorbereitet ist. Und die es gut zu nutzen weiß.

Verantwortlich dafür ist das Führungsteam rund um CEO Michael Kennedy. Gemeinsam mit COO Joe Purtle und CFO Kevin de Wolf führt er ein insgesamt 650 Mann bzw. Frau starkes US-Team und managt dabei 12 Niederlassungen.

Michael setzt vor allem auf die Kraft und Motivation seiner Mannschaft. „Jeden Tag sehen wir, wie unsere Teammitglieder über sich hinauswachsen, um ihre Kunden bei deren Projekterfolg zu unterstützen“, sagt Michael Kennedy. „Es ist wunderbar zu sehen, wie unsere Kultur mit unserem Geschäft mitwächst. Wir denken, es ist die Kombination aus beidem, die Doka zu einem so lohnenden Ort, einem Best-Place-to-Work macht.“

Mit seinen Fachbereichen ist das US-Team gut ausgestattet, um das rasch expandierende Unternehmen zu managen und das Wachstum zu stemmen. Unterstützt wird es dabei von der Umdasch Group, die in Immobilien, Anlagen und Inventar investiert, um die in den USA ansässigen Kunden so effektiv und effizient wie möglich bedienen zu können.

Was hat sich in 2023 getan?

- Eröffnung HQ and dazugehörige Niederlassung in Kenilworth, New Jersey
- Modernisierung der Niederlassungen in Colorado, Florida und Texas
- Houston, Texas erhält eine eigene Anlage für Abwicklung, Wartung und Behandlung schwerer Stahlträger, um der großen Nachfrage nach Infrastrukturprojekten gerecht zu werden.

Aktuell expandiert Doka USA mit neuen Standorten in Dallas, Texas und Salt Lake City, Utah, weiter.



CFO Kevin de Wolf, CEO Michael Kennedy und COO Joe Purtle – das neue Management Team der Doka USA



Der neue Doka-Hauptsitz und die Niederlassung Nordost, die den Großraum New York City bedient, sind an einem Standort vereint.



Die USA sind nicht ein Markt, sie sind viele Märkte. So viele Märkte es gibt, so viele Schalungsspezifika gibt es auch.

Eine lokale Präsenz in den Schlüsselmärkten ist entscheidend, damit wir unseren Kunden eine lückenlose Verfügbarkeit der Produkte bieten können.

Aber auch für das Verständnis der lokalen Anforderungen ist ein ausgedehntes Niederlassungsnetz wichtig. Kenntnisse über lokale Gegebenheiten und kundenspezifische Bedürfnisse sind sehr entscheidend, um die passenden Lösungen anbieten zu können.

Wir wünschen dem Team von Doka USA weiterhin viel Erfolg.

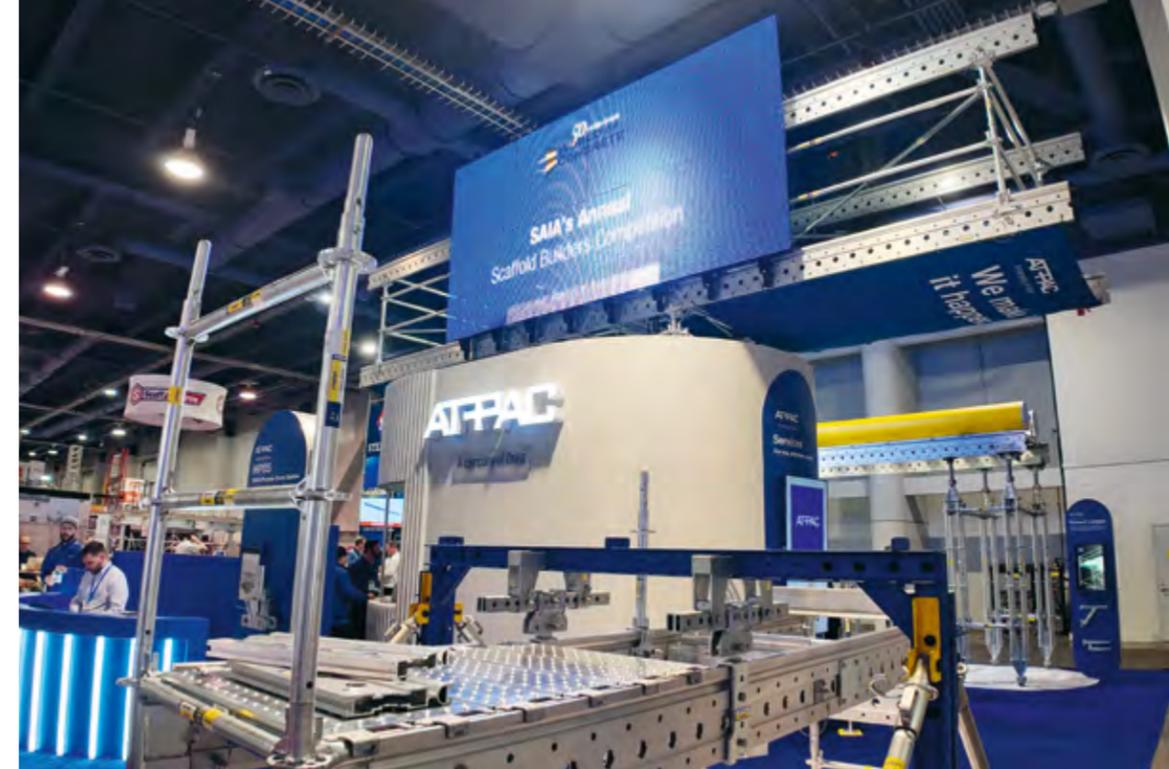


Michael Kennedy
CEO Doka USA

AT-PAC & Doka: Eindrucksvolles Kräftebündeln auf der **World of Concrete**



Das erfolgreiche AT-PAC-Team rund um seinen CEO Josh Dundon (in der Mitte).



Gegen Ende Jänner 2024 versammelte sich die Baubranche in der dynamischen Metropole Las Vegas für eines ihrer mit Spannung erwarteten Events: die World of Concrete. Inmitten des pulsierenden Treibens und des regen Andrangs präsentierte AT-PAC stolz sein breites Portfolio an Gerüstsystemen und fungierte während der dreitägigen Veranstaltung als Gastgeber eines einzigartigen Markenauftritts.

Während dieser Tage trafen sich Kunden und Enthusiasten und schufen einen Schmelztiegel aus Innovation und Know-how. AT-PAC nutzte die Gelegenheit, um eine Reihe von Gerüstlösungen zu präsentieren, von industriellen Anwendungen wie Rohrgerüsten bis hin zu Schwerlastträgern, wobei der Schwerpunkt auf der Arbeitseffizienz mit holzfreien Alternativen lag. Am Stand waren auch Teammitglieder von Doka USA und dem Innovation Hub der Umdasch Group vertreten, was den Eindruck eines umfassenden One-Stop-Shops in der Region verstärkte. Die beeindruckenden Schalungsprojekte von Doka USA zogen die Blicke auf sich, während die großen LED-Bildschirme von SiteLight als dynamische Kulisse für die regionale Markteinführung des Multi-Purpose Beam Systems (MPBS) dienten – zweifellos das Highlight der Veranstaltung.

Die Spannung erreichte ihren Höhepunkt während des von AT-PAC gesponserten Gerüstbauwettbewerbs, bei dem professionelle Gerüstbauteams ihr Können in einem Wettkampf unter Beweis stellten.

Als sich der Vorhang für die World of Concrete 2024 schloss, hatte sich AT-PAC nicht nur als führender Anbieter von Gerüstlösungen präsentiert, sondern auch als verbindende Kraft innerhalb der Branche. Mit der erfolgreichen Präsentation unserer Innovationen und Partnerschaften haben wir neue Maßstäbe gesetzt und unser Bekenntnis zur Spitzenleistung und Kundenzufriedenheit deutlich gemacht.



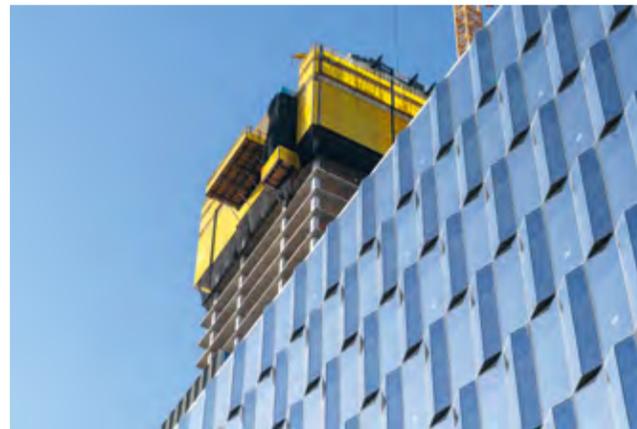
Paolo Zumaglini
Executive Vice President Doka

„Performance, Engagement und Leistungsbereitschaft unseres Teams auf der World of Concrete widerspiegeln den Erfolg von AT-PAC bei unseren Kunden.“

Stadterneuerung im Herzen von Detroit

PROJEKT — Hudson's Site
 STANDORT — Detroit, Michigan, USA
 BAUWERKSART — High-rise

Das Hudson's Site Projekt im Herzen von Downtown Detroit ist ein Symbol für moderne Stadterneuerung. Das Projekt umfasst 140.000 m² Büro-, Einzelhandels-, Gastronomie-, Hotel-, Wohn- und Veranstaltungsflächen sowie Parkplätze und Freiflächen. Mit einem 209 m hohen Wolkenkratzer und einem weiteren 71 m hohen Gebäude trägt Hudson's Site dazu bei, die Skyline von Detroit neu zu definieren. Innovative Schalungs- und Traggerüstsysteme von Doka kamen beim Bau des höheren Turms, dem gleichzeitig zweithöchsten Gebäude der Stadt, zum Einsatz. Als Exklusivlieferant für dieses ehrgeizige Projekt lieferte Doka ein Komplettpaket aus Material, Engineering, Montage und Dienstleistungen, darunter auch eines der schnellsten Schalungsklettersysteme am US-Markt. Der Super Climber SCP und die Trägerschalung Top 50 beschleunigten die Betonage des unregelmäßig geformten Kerns, während ein Minikran am Super Climber den Einbau der Bewehrung sowie das Be- und Entladen des Materials vom Straßenniveau aus unterstützte. Für den Deckenrandschutz wurde das selbstkletternde Schutzschild Xclimb 60 eingesetzt. Das ebenfalls selbstkletternde Tischhubsystem (TLS) bewegte die Doka-Superdek-Deckenschalung über sechs Ebenen.



Historische Fassaden, moderne Vision

PROJEKT — Der Presseblock

STANDORT — Halifax, Neuschottland, Kanada

BAUWERKSART — Denkmalschutz für mittelhohe Gebäude



Der Presseblock ist ein mehrstöckiges Wohnprojekt mit Gewerbeflächen im Erdgeschoss, das in die Fassaden zweier historischer Gebäude in Halifax, Neuschottland, integriert ist. Dieser historische Ort ist eng mit dem Journalismus und der Druckindustrie verbunden, die bis in das Jahr 1780 zurückreichen, als hier das Halifax Journal erschien. Bei dem Neubau wurde der Erhaltung der historischen Fassaden und anderer denkmalgeschützter Elemente an diesem Standort Vorrang eingeräumt. Das Projekt umfasst viele einseitige Betonschüttungen sowie Bereiche mit sehr wenig Platz zwischen dem Aushub und der Betonwandoberfläche. Aufgrund der extrem eingeschränkten Zugangsmöglichkeiten entschied sich die Baufirma für Doka Framax Xlife Plus-Elemente, die einen einseitigen Ankereinsatz ermöglichen. Die Decken wurden mit DokaDek30 betoniert, die DokaXlight-Elemente ermöglichten ein Schalen per Hand zur Minimierung des Kraneinsatzes. Mit innovativen Produkten, maßgeschneiderter technischer Unterstützung und lokaler Präsenz durch eine neu eröffnete Niederlassung in Halifax wurde Doka als exklusiver Schalungslieferant für dieses komplizierte und historisch bedeutende Projekt ausgewählt.



Dieses Projekt in Halifax, das alt und neu so achtsam verbindet, widerspiegelt perfekt die Dynamik Kanadas: Es vereint auf einzigartige Weise die Grundwerte Amerikas – Leistungsdenken, Strebsamkeit und Freiheit – mit den humanistischen Werten Europas.



Wolfgang Litzlbauer
CEO Umdasch Group

Luxuriöses Wohnen an der Küste Miamis

PROJEKT — **Una Residences**
 STANDORT — **Miami, Florida, USA**
 BAUWERKSART — **Hochhaus**

Am Ufer der Biscayne Bay in Miami gelegen ist Una Residences, ein 47-stöckiger Luxus-Wohnturm, der vom klassischen Yachtdesign inspiriert ist. Das Projekt umfasst 135 Einheiten mit raumhohen Fenstern, drei Pools und privaten Bootsanlegeplätzen. Der Bau an diesem begehrten Standort brachte jedoch auch ein hohes Maß an Komplexität mit sich. Das Bauwerk umfasst ein dreistöckiges Parkhaus aus Stahlbeton mit einem der tiefsten Fundamente in Südfllorida, was den Bau aufgrund des hohen Grundwasserspiegels erschwerte. Die Herausforderungen endeten aber nicht beim Fundament, klettert der Turm doch auf

eine beachtliche Höhe von 177 m und kragt an der Westseite allmählich aus, wodurch eine wellenförmige Kante entsteht. Für das Parkhaus lieferte Doka modulare Systeme wie Sperrenkonsole D22, Frami-Handschalung und Framax-Wandschalung. Frami und D22-Konsolenträger kamen auch bei den einseitigen Wänden des Fundamentrandes zum Einsatz, während Framax für die Kernwände verwendet wurde. Das Doka-Team sorgte mit detaillierten Montageplänen und hilfreichen Dienstleistungen vor Ort für einen effizienten Schalungseinsatz während des gesamten Projekts.



Wohnturm, inspiriert vom klassischen Yachtdesign



Facelift für den Albion Lake Staudamm



PROJEKT — Albion Lake Damm

STANDORT — Nederland, Colorado, USA

BAUWERKSART — Staudamm

Der Albion Lake Damm in Colorado ist eine Schwerkraftstaumauer aus Beton, die in den frühen 1900er Jahren erbaut wurde und als Teil des Rohwassersystems der Region betrieben wird. Das Renovierungsprojekt umfasste die Sanierung der Betonoberfläche, die Abdichtung der Oberwasserseite sowie die Modernisierung der Überlauf- und Auslaufbauwerke. Die Herausforderung bestand darin, den bestehenden Damm mit einer sicheren und effizienten einseitigen Schalungslösung zu errichten. Das ermöglichte komplexe und sich wiederholende

Kletterabschnitte mit minimalem Umbau. Die Doka-Sperrenschalung D22 mit einer Ankerzugkraft von 220 kN ist für den einhäufigen Einsatz konzipiert und ermöglicht das gemeinsame Umsetzen von Schalung und Gerüst von einem Betonierabschnitt zum nächsten. Framax-Wandschalungselemente wurden mit dem D22-System kombiniert und während des gesamten Projekts für die nachfolgenden Betonierabschnitte in der gleichen Konfiguration eingesetzt, was die Effizienz des Projekts erhöhte und die Taktzeiten verkürzte.

Unser Einsatz für die gute Sache

Gemeinsam mit Habitat for Humanity International wurde gebohrt, gehämmert, gestrichen und vieles mehr ...



9 ___ Volunteering Events
 13 ___ Tage
 134 ___ Doka-Mitarbeiter*innen
 782 ___ ehrenamtlich geleistete Stunden
 35 ___ unterstützte Personen



Zu-hau-se; Substantiv, Neutrum [das]
 Heim, Wohnung, in der jemand zu Hause ist und sich wohlfühlt

In einer Welt, die manchmal hektisch und rastlos erscheint, sind es Geschichten wie die von Eugenie, die uns daran erinnern, dass das wahre Glück im Geben liegt. Bis vor Kurzem lebte die alleinerziehende Mutter mit ihren drei Kindern in einer Einzimmerwohnung in Washington. Dann hörte sie von der NGO Habitat for Humanity International, die Millionen von Menschen auf der ganzen Welt dabei unterstützt, sich ein leistbares Zuhause zu schaffen. Sie bewarb sich und konnte sich ihren Traum vom leistbaren Eigenheim erfüllen.

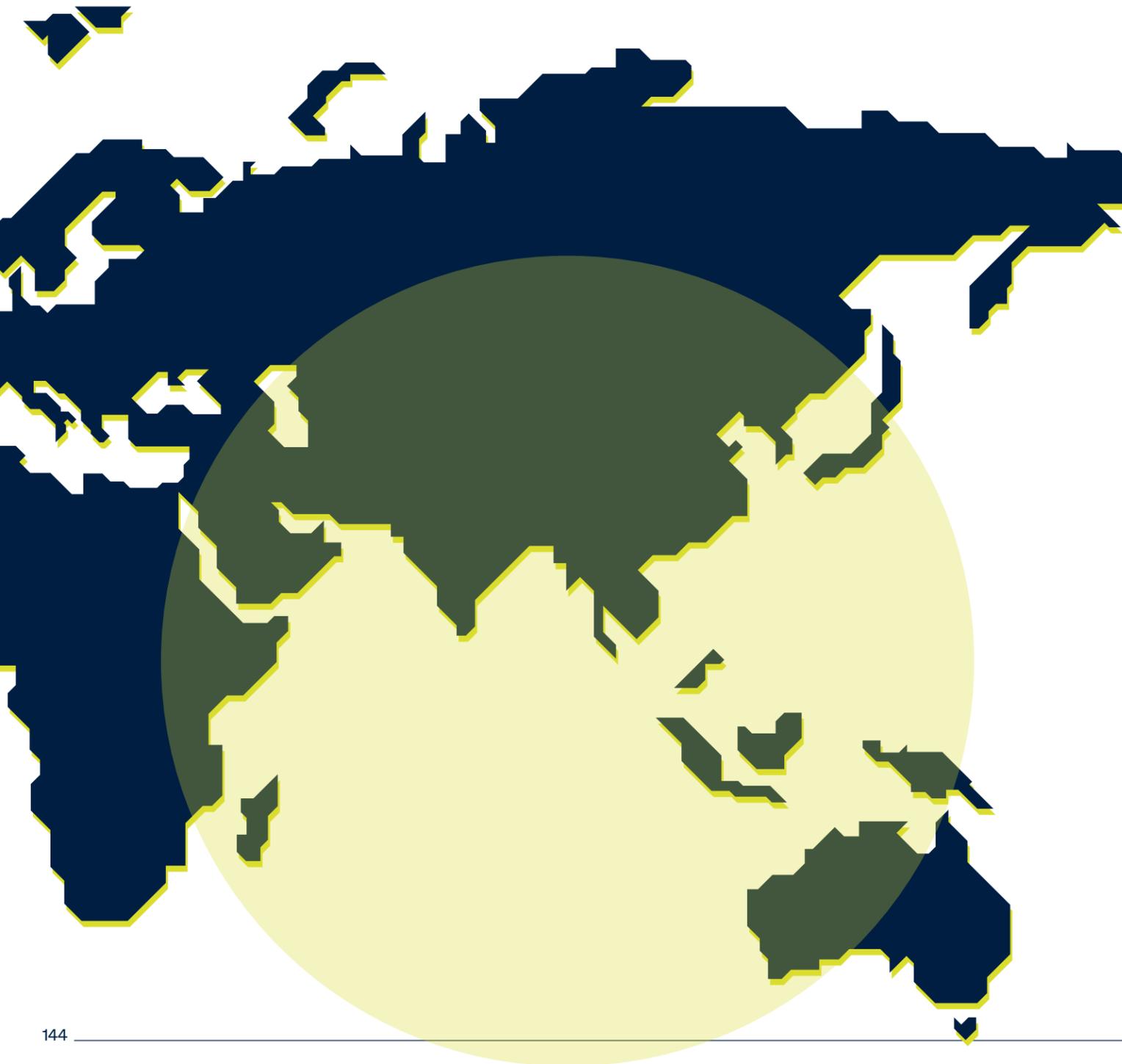
Die treibende Kraft unserer CSR-Arbeit sind dabei immer unsere Mitarbeiter*innen, die sich aktiv in die Projekte involvieren und mitarbeiten. Wir sind davon überzeugt, dass gelebtes Engagement nicht nur die Welt um uns herum verändert, sondern auch unsere Unternehmenskultur stärkt. Gesellschaftliches Engagement ist für uns daher mehr als nur ein Schlagwort, es ist unsere Art zu handeln.

Wie man Hände, im wahrsten Sinne des Wortes, für eine gute Sache sprechen lässt, haben unsere Kolleg*innen der Doka USA bewiesen. Bei insgesamt neun Volunteering Events und dem einzigartigen Carter Work Project, bei dem insgesamt 27 Häuser gebaut wurden, haben sie Habitat for Humanity International und die zukünftigen Hausbesitzer*innen tatkräftig unterstützt und mit angepackt. Es wurden Wände aufgestellt und gestrichen, Möbel aufgebaut, Böden verlegt, Türen eingebaut und vieles mehr. Sie haben vollen Einsatz gezeigt und bewiesen, dass Teamarbeit und Engagement Hand in Hand gehen.

Was hat das mit der Umdasch Group zu tun?

Seit vielen Jahren setzen wir uns für das Thema Chancengleichheit ein und engagieren uns für Initiativen, die unsere Werte teilen. Eines unserer Herzensprojekte ist Habitat for Humanity International, das wir beim Bau von Häusern, wie jenem von Eugenie, in den USA unterstützen.

Unser Investment in **Asien**: Erkenntnis und Beharrlichkeit



Warum es für ausländische Investoren nicht einfach ist, in Asien aktiv zu sein, wird häufig mit einer Kultur in Verbindung gebracht, die der westlichen fremd ist. Aber ist das wirklich so?

Auch wir sind seit vielen Jahren im Mittleren Osten, Südostasien und der Pazifikregion aktiv. Während wir in den arabischen Ländern erfolgreich reüssieren konnten, blieben China und der Pazifische Raum für uns bisher ein Markt auf kleiner Flamme. Große Wachstumssprünge konnten wir bisher nicht realisieren.

Das liegt bestimmt an der Kultur. Aber nicht an der asiatischen, eher an unserer. Die Idee, mit westlichen High-End-Lösungen der Bauindustrie auf breiter Front erfolgreich zu sein, lässt sich schwer realisieren. Ich bin der Meinung gar nicht. Projekte der Superlative, die viel Engineering- und Projekt-Know-how erfordern, natürlich ausgenommen.

Das zu erkennen ist ein Prozess für uns erfolgswöhnte Europäer. Mehr denn jeder andere Markt braucht Asien lokale Produkte, die lokalen Anforderungen bei entsprechendem Preis-Leistungs-Verhältnis entsprechen.

Unsere Strategie ist daher, einen lokalen Production-Footprint zu setzen. Damit wollen wir das Potenzial im Baubereich, das unbestritten das größte der Welt ist, heben. Mit der Akquisition des Schalungsunternehmens MFE in Malaysia haben wir einen ersten, ganz entscheidenden Schritt dazu gesetzt. Das Unternehmen erzeugt und vertreibt



Wolfgang Litzlbauer
CEO Umdasch Group

wie die Doka Schalung. Allerdings mit dem großen Unterschied, dass es dazu den leichten Werkstoff Aluminium einsetzt. Im Gegensatz zur schweren Holz-Stahl-Schalung der Doka. MFE komplettiert somit das Doka-Portfolio im mittleren Angebots- und Preissegment.

Wir freuen uns sehr über den Familienzuwachs. Gleichzeitig gibt es von uns ein klares Commitment zur Doka und ihren Produkten in Asien: Wir werden sie dort stärken, wo sie ihre Kompetenzen voll entfalten kann und Chancen auf Wachstum hat.



MFE – ein langjähriger Partner wird zum Familienmitglied



Fast ist es wie im privaten Leben: Man lernt sich kennen, entdeckt Gemeinsamkeiten, befreundet sich, unternimmt vieles zusammen und irgendwann entscheidet man sich, zukünftig gemeinsame Wege zu gehen. Ähnlich hat sich das mit MFE zugetragen. Eine bewährte Partnerschaft wurde zu einer fixen Verbindung: Doka hat den langjährigen Partner aus Malaysia Anfang des Jahres übernommen.

Mit dieser Übernahme wurde ein großer Schritt zur Umsetzung des strategischen Wachstumsplans der

Doka gemacht. Damit stärken wir unsere Position in Südostasien und dem pazifischen Raum – neben Nordamerika der wichtigste Wachstumsmarkt.

„Ich freue mich sehr, dass MFE nun Teil von Doka und damit der internationalen Umdasch Group ist. Wir betreiben seit vielen Jahren eine erfolgreiche Vertriebspartnerschaft. Nun haben wir diese auf eine neue Ebene gehoben“, freut sich Robert Hauser über die Akquisition.



Modernste Produktionsanlagen für hochqualitative Aluminiumschalung

Aber zuerst zum Unternehmen. MFE wurde 1991 gegründet und ist heute ein weltweit führender Anbieter von monolithischen Aluminiumschalungslösungen. Bei dieser Schalweise werden Elemente wie Wand oder Decke in einem Betonvorgang und somit fugenlos hergestellt. Die monolithische Methode eignet sich für weniger komplexe Projekte, deren Geometrie sich wiederholt. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Malaysia hat mehr als 2.200 Mitarbeiter*innen.

Doka wiederum ist der Spezialist für Stahlschalungen in Kombination mit Holz und zeichnet sich durch Planungs- und Engineering-Dienstleistungen für komplexe Lösungen, etwa im Hoch-, Infrastruktur- oder Kraftwerksbau, aus.

„Mit der Akquisition von MFE entsteht für unsere Kunden ein einzigartiges Schalungsportfolio, das sämtliche Anforderungen aus einer Hand bedient. Nun haben wir für jedes Projekt und jede Größe die

passende Lösung und können so noch effizienter auf spezifische Anforderungen eingehen“, resümiert unser Doka-CEO.

MFE wiederum erhält mit Doka einen starken Eigentümer, der über ein umfangreiches globales Vertriebsnetz von über 170 Standorten weltweit verfügt. Darüber freut sich vor allem MFE selbst. „Wir sind jetzt Teil der Doka-Familie! Das eröffnet uns neue Möglichkeiten zusammenzuarbeiten und stärkt unsere Position, ein breiteres, globales Publikum zu erreichen. Wir freuen uns darauf“, so Jim Robinson, Chairman von MFE und Pat Gorham, CEO von MFE.

„MFE ist ein erfahrener Partner mit großer Fachexpertise und modernsten Produktionsanlagen. Beides findet seinen Output in innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten.“



Robert Hauser
CEO Doka

Mit dem Innovation Hub Asia zum Erfolg in Asien

Im Rahmen der Wachstumsstrategie der Umdasch Group spielt der Ausbau der Marktposition in Asien eine bedeutende Rolle. Der bevölkerungsreiche und von einer wachsenden Mittelschicht geprägte Markt profitiert von einer boomenden Bauwirtschaft und gilt als Hotspot für technologische Innovationen. Hinzu kommt das große Entwicklungs- und Wachstumspotenzial im Schalungs- und Gerüstbereich.

Um diesen Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen sowie die Bedürfnisse der Kunden vor Ort bestmöglich bedienen zu können, wurde nun der Innovation Hub Asia ins Leben gerufen. Am Standort von Doka Malaysia in Kuala Lumpur werden deshalb künftig standortunabhängig Produkte entwickelt, die für den asiatischen, aber auch für den globalen „mid-market“ zugeschnitten sind.

„Der Schlüssel zum Erfolg im „mid-market“-Segment, also in Zukunftsmärkten unterhalb des Premiumsegments, sind maßgeschneiderte Produkte, die optimal auf die Bedürfnisse der Kunden, aber auch auf deren Zahlungsbereitschaft für bestimmte Produkteigenschaften abgestimmt sind“, sagt Projektleiter Frank Weith. Ziel ist es, Schalungslösungen in einem Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten, das sowohl dem asiatischen, als auch dem globalen „mid-market“ gerecht wird. Dazu sollen vorrangig lokale Vormaterialien und Lieferanten eingesetzt und eine entsprechende Lieferkette aufgebaut werden.

„Mit der Schaffung des Innovation Hub Asia gehen wir noch tiefer in den Markt hinein, noch näher auf die Kunden zu. In einem ersten Schritt konzentrieren wir uns dabei auf die Märkte Malaysia, Indien und Singapur“, erklärt Rainer Bolz, Director Research & Development.

Innovation Hub Leiter Amit Sarkar und sein Team sind in den lokalen Märkten sehr gut vernetzt und wissen so bestens über die benötigten Kundenanforderungen und die Entwicklungsstandards Bescheid. Synergien innerhalb der Doka (z. B. Produktmanagement, Einkauf, Marketing, HR) werden den Innovation Hub in Zukunft zusätzlich unterstützen.



Unterricht am Himalaya

Eine Geschichte von Bildung und Verbundenheit in 4.000 m Höhe

Dürfen wir vorstellen: Das ist Ingomar Illetschko. Bei Doka ist er für die Qualitätssicherung zuständig. In seiner Freizeit engagiert er sich seit vielen Jahren mit vollem Einsatz für die Tibethilfe Niederösterreich. Sein großes Herzensprojekt ist die auf 4.000 m Höhe gelegene Rewa Buddhist School im Spiti-Tal in Indien. Die Grundschule und weiterführende High School bieten den Mädchen und Buben aus der Region Zugang zu Bildung und ebnen ihnen den Weg zu einer besseren Zukunft.

Ingomars großer Traum war es, die Schule zu besuchen und die Kinder vor Ort zu unterrichten. Im Sommer 2023 ging dieser in Erfüllung. Mit Unterstützung der Umdasch Group Foundation, die sich seit vielen Jahren für Bildung und Chancengleichheit einsetzt, tauschte Ingomar für einige Wochen seinen Schreibtisch bei Doka gegen ein Klassenzimmer im Himalaya Gebirge.



Gelebtes Engagement: Ingomar inmitten der Schüler*innen der Rewa Buddhist Primary School im Spiti-Tal.

It's a match! Für das soziale und ehrenamtliche Engagement unserer Mitarbeiter*innen haben wir immer ein offenes Ohr. Besonders dann, wenn es zum großen Schwerpunktthema „Bildung und Chancengleichheit“ der Umdasch Group Foundation passt. Auf Initiative von Ingomar hat die Umdasch Group Foundation 2017 den Bau der High School und 2023 den Bau eines Lernzimmers an der Rewa School ermöglicht.



Willkommensgeste – am ersten Unterrichtstag wurde Ingomar von den Lehrer*innen mit einer traditionellen tibetischen Tracht eingekleidet.



Eine Erfahrung fürs Leben: Ingomar beim Unterrichten.

Abenteuerlich und absolut bereichernd – so lässt sich seine Reise ins Spiti-Tal wohl am besten beschreiben. Starke Regenfälle durch den Monsun und teilweise unpassierbare Straßen hielten Ingomar nicht davon ab, insgesamt fünf Schulen zu besuchen und zu unterrichten. Auf dem Stundenplan standen Zeichnen, Biologie, Mathematik, Englisch und Geografie. Unterrichtet wurde auf Englisch, die Sprache die auch schon die jüngsten Schüler*innen sehr gut beherrschen. Aber auch Ingomar bekam Unterricht und zwar in der tibetischen Sprache. „Tou djé tché“ zum Beispiel bedeutet „Danke“. Ein Wort, das uns einmal mehr daran erinnert, dass wir alle Teil einer Gesellschaft sind, die auf gegenseitiger Unterstützung basiert.

Ein nächster Schritt zur Industrialisierung des Bausektors in Afrika!

ARCHIBAT 2023

„Mit unserem umfassenden Ökosystem und der mobilen Fertigteilfabrik sind wir ideal positioniert, um das Wohnungsdefizit in Côte d’Ivoire zu bekämpfen und einen nachhaltigen Beitrag zur Entwicklung der Region zu leisten.“

Richard Lorant, Country Manager, NEULANDT Côte d’Ivoire

Für fünf Tage wurde Abidjan zum Schauplatz einer besonderen Begegnung zwischen Innovation und Technologie. Die Architektur- und Baumesse ARCHIBAT öffnete vom 12. bis 16. Dezember 2023 ihre Tore. Mit der ausgestellten mobilen Fertigteilfabrik traf NEULANDT Côte d’Ivoire einen Nerv: Kostengünstiger Wohnraum und Infrastruktur in hoher Qualität sind gefragt denn je.

Warum? Die Weltbevölkerung wächst rasant. Aktuell fehlen alleine an der Elfenbeinküste etwa ½ Million Wohnungen – jedes Jahr kommen 50.000 weitere dazu. NEULANDT 3P kann bis zu 1.000 m² Wände pro Tag produzieren. Damit lassen sich Großprojekte wie Wohnhäuser, Infrastrukturprojekte und Industriegebäude binnen kürzester Zeit realisieren.

Besuchende erlebten die Fabrik live

Es war das Highlight für interessierte Besucherinnen und Besucher. Sie bekamen neben einer voll ausgestatteten Produktionsstätte ein umfassendes Ökosystem zu sehen. Ein Ökosystem, das die gesamte

Bauwertschöpfungskette umspannt: von der Planung über die Lieferung bis hin zur Logistik und Ausführung. Die patentierte Schmetterlingstechnologie – made in Europe, proved in Africa – kombiniert mit einem umfassenden Dienstleistungspaket sorgte für Staunen. Zum krönenden Abschluss der Tour konnte das am Gelände erbaute Musterhaus besichtigt werden.

Auch seine Rolle als Dreh- und Angelpunkt für Wissens- und Technologietransfer stellte unser Team an der Elfenbeinküste unter Beweis. Von hier aus werden Technologie und Know-how über den gesamten Kontinent transportiert.

Aber nicht nur das Interesse der Besucher*innen, sondern auch jenes der Regierungsvertreter war groß. Der Besuch des Bauministers Bruno Nabagné Koné und des Ministers für Handel und Industrie Souleymane Diarrassouba auf dem NEULANDT-Messestand unterstrich einmal mehr Dringlichkeit und Priorität einer schnellen und qualitativ hochwertigen Bauentwicklung an der Elfenbeinküste.



Brücken bauen, Gemeinschaften verbinden

Flexible Schalungslösungen für Malaysiens ländliche Entwicklung

Die Schrägseilbrücke „Batang Lupar Bridge No.2“ im Nordosten Borneos ist Teil eines Projekts zur Verbesserung der logistischen Anbindung der landwirtschaftlichen Gemeinden Malaysiens. Sie soll Landwirte und Händler besser verbinden und so das Ernährungsprogramm des Landes unterstützen. Doka Malaysia wurde mit der Lieferung einer flexiblen Schalungslösung für die Brücke beauftragt. Die Herausforderung bestand darin, vier 145 m hohe Schrägpylone mit zwei Querträgern in 16 bzw. 94 m Höhe sowie eine beidseitig betonierte Fahrbahnplatte in 20 m Höhe zu errichten.

Für die Betonierarbeiten setzte Doka die Selbstkletterschalung SKE 100 plus sowie die Traggerüste d3, Staxo 40 und Ringlock ein. Die Zusammenarbeit mit Doka ermöglichte es dem Bauunternehmen, das Projekt trotz einer Unterbrechung während der Coronapandemie termingerecht und innerhalb des Budgets abzuschließen. Besonders hilfreich war dabei die Flexibilität der Selbstkletterschalung SKE 100 plus bei der Formgebung der Pylone, die eine schnelle und präzise Umsetzung ermöglichte.

PROJEKT — Batang Lupar Bridge No. 2
STANDORT — Sarawak, Malaysia
BAUWERKSART — Schrägseilbrücke



Das Modulgerüst Ringlock und die Selbstkletterschalung SKE 100 plus im Einsatz bei der Entstehung des westlichen Pylons.

Mit Doka in die Wolken von Dubai

Schalungsauftrag für das zweithöchste Gebäude der Welt

PROJEKT — **Azizi Tower**
 STANDORT — **Dubai, VAE**
 BAUWERKSART — **Hochhaus**

Doka sicherte sich den begehrten Zuschlag als Schalungskomplettanbieter für den Bau des zweithöchsten Turms der Welt. Damit wird Doka beim Bau des Azizi Towers in Dubai für die Konzeptionierung und Lieferung von Schalungssystemen verantwortlich zeichnen. Das Gebäude soll innerhalb von vier Jahren fertiggestellt werden und unter anderem ein mehrstöckiges Einkaufszentrum, luxuriöse Apartments, ein 7-Sterne-Hotel und eine einzigartige Aussichtsplattform beherbergen. Da der Turm an der prestigeträchtigen Sheikh Zayed Road errichtet wird, stellen vor allem die beengten Platzverhältnisse eine große Herausforderung für die Projektteams dar.

Doka verfügt über ein breites Lösungsportfolio im Segment der Superhochhäuser und ist daher auch in der Lage, speziell maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Das Prestigeprojekt profitiert von der Doka-Kompetenz für schlüsselfertige Schalungslösungen wie Selbstklettereinheiten, Schutzwände, Deckenschalungen, Tischhubsysteme, Arbeitsbühnen und Seitenschutzsysteme. Somit wird der Azizi Tower, dessen exakte Höhe noch nicht feststeht, nicht nur für Doka und den Immobilienentwickler Azizi Developments zum Leuchtturmprojekt, sondern zum neuen Wahrzeichen für die gesamte Region.



© Azizi Developments

Stahlwerkssanierung mit Industrieriegerüstlösungen von AT-PAC

PROJEKT — Modernisierung eines Stahlwerks
 STANDORT — Port Kembla, New South Wales, Australien
 BAUWERKSART — Stahlwerk

Australiens größter Stahlhersteller BlueScope führt derzeit in seinem Stahlwerk in Port Kembla, New South Wales, eine Umweltmodernisierung im Wert von einer Milliarde USD durch. Die Fertigstellung ist für 2026 geplant. Für dieses Großprojekt konnte sich AT-PAC den Zuschlag für den Verkauf und die Vermietung von mehr als 2.000 Tonnen Ringlock-Gerüstsystemen sichern.

Mit dem kranbaren Ringlock-System konnte die ausführende Gerüstbaufirma KJ Scaffolding das Risiko von Arbeiten in luftigen Höhen erheblich reduzieren: So wurden das Gerüst zuerst auf dem Boden montiert und anschließend die 9×9 m großen Module mit

dem Kran zum eigentlichen Einsatzort in 40 m Höhe transportiert. Die einzelnen Module wurden mit Hilfe der Ringlock-Aufhängeösen und anderer Komponenten direkt an die Stahlkonstruktion gehängt. Das Raised Ledger System (RLS) reduzierte dabei nicht nur die Montagezeit und die Anzahl der benötigten Komponenten, sondern schuf auch die bisher größte hängende Arbeitsplattform mit RLS in Australien.

In Verbindung mit dem Ringlock-System ist es KJ Scaffolding gelungen, durch lösungsorientierte Optimierung einen zusätzlichen Mehrwert für das Projekt zu schaffen.



Josh Dundon
CEO AT-PAC

„Dieses Projekt unterstreicht die führende Rolle von AT-PAC bei Industrieriegern.“



BlueScope betreibt das Stahlwerk in Port Kembla, New South Wales (Australien). Das Industrieriegerüst Ringlock kommt derzeit für Umweltsanierungsarbeiten zum Einsatz.



Das Team errichtete die bisher größte – mit dem Ringlock Raised Ledger System hergestellte – hängende Arbeitsbühne.

Mehr als nur eine Apotheke

Wohlgestaltet fürs Wohlbefinden

Die in Saudi-Arabien etablierte Apothekenkette Lemon Pharmacy setzt bereits seit einigen Jahren auf das Know-how von umdash Madosan. Inspiriert von Klarheit und Minimalismus und getreu dem Motto „Mehr als nur eine Apotheke“ wurde ein modernes Ladenbaukonzept entwickelt. Nun wird am Rollout für 230 Filialen in Saudi-Arabien gearbeitet. Die innovativen Metallregale, ergänzt durch Kassensysteme und Beleuchtung, fangen das Corporate Design von

Lemon Pharmacy perfekt ein. Sie bereichern die Filialen um ein Mehr an Funktionalität und verleihen ihnen zusätzlich eine markante, elegante Note. Doch damit nicht genug: Speziell angefertigte Einkaufswagen vereinen nicht nur Komfort und Design, sondern heben das Kundenerlebnis auf eine neue ergonomische Ebene. Dieses Bündel an Innovationen zeigt eindrucksvoll, wie umdash The Store Makers mit funktionaler Kreativität die Welt des Einzelhandels neu gestaltet.



PROJEKT — Lemon Pharmacy
 STANDORT — Saudi-Arabien
 SERVICE — Design Engineering,
 Value Engineering, Manufacture,
 Installation, Rollout



Detailparameter zu den ausgewählten Kennzahlen der Umdasch Group

<p>1 GESAMTKAPITALRENTABILITÄT Umdasch Group weltweit</p> <p>2 UMSATZRENTABILITÄT Umdasch Group weltweit</p> <p>3 EIGENKAPITALQUOTE Umdasch Group weltweit</p> <p>4 INNOVATIONSRATE Umdasch Group weltweit</p> <p>5 INNOVATIONSFREUDE Umdasch Group weltweit; enthält gänzlich oder anteilmäßig sämtliche Zentralbereiche für Innovation</p> <p>6 WEITEREMPFEHLUNGSRATE Ausrollung: Doka – 10 Länder umdasch The Store Makers – weltweit (5 Länder)</p> <p>7 SERVICEQUOTE Sämtliche Service-, Dienstleistungs- und Mietumsätze Doka, umdasch The Store Makers, Umdasch Group Ventures</p> <p>8 GESUNDHEITSQUOTE Umdasch Group Österreich</p> <p>9 UNFALLQUOTE Doka: gewerbliches Personal der Abteilungen VENT, FON, HR, R&D, CFI, Facility Management, Quality Assurance, Planning & Warehouse, Doka Österreich, Distribution Center Österreich, Production Unit Österreich, Production Unit Slowakei umdasch The Store Makers: gewerbliches Personal der Gesellschaften USMCZ, USMHR, USMLB, USMTR</p>	<p>10 WEITERBILDUNGSINTENSITÄT Umdasch Group weltweit</p> <p>11 FREIWILLIGE SOZIALLEISTUNGSQUOTE Enthalten sind freiwillige Sonderprämien für Arbeiter*innen und Angestellte, Gesundheitsprogramm VITAL, Betriebsküche, Betriebliche Vorsorge, Unfallversicherungen, Auslandsversicherung, International SOS, Umdasch Nest, Werksgemeinschaft Umdasch, Werkwohnungen und -häuser, Werksbusse, Buszubringerdienste, Jubiläen, Pensionsfeiern und -geschenke, Ausbildungsbeihilfe Lehrlinge, Lehrlingsexkursionen, Zeitungen / Zeitschriften, Heizzulage, Arbeitskleidung, Weihnachtsgutscheine, Geburts- und Hochzeitsgeschenke, Zuschuss Betriebsratsfonds, Sozialfonds, Jahresausklangsfeier; Anzahl Mitarbeiter*innen in Österreich</p> <p>12 AUSGABEN FÜR GESELLSCHAFT UND SOZIALES Von der Umdasch Group AG getätigte Sponsorausgaben; nicht eingerechnet sind Sponsoraktivitäten der Tochter- und Vertriebsgesellschaften</p> <p>13 COMPLIANCE-RATE Umdasch Group weltweit</p> <p>14 ÖKOEFFIZIENTE INVESTITIONEN Umdasch Group weltweit</p> <p>15 ERNEUERBARE ENERGIEN Doka: Doka HQ und Produktion Amstetten, St. Martin, Doka Drevo, Banska Bystrica umdasch The Store Makers: Produktionen Bursa, Gleinstätten, Leibnitz, Litomyšl, Zagreb, Logistic Center Hasendorf</p>
--	---

Impressum

Herausgeberin
Umdasch Group AG

Anschrift
Josef Umdasch Platz 1
3300 Amstetten, Österreich

Kontaktdaten
Telefon: +43 7472 605-0
info@umdaschgroup.com
www.umdaschgroup.com

www.doka.com
www.umdasch.com
www.umdaschgroup-ventures.com

Fotos

Alle nicht explizit gekennzeichneten Bilder:
©Umdasch Group
Porträts Management
Paul Bauer
Porträt Petra Böttinger-Barth
©* Robert Faldner

Design & Grafik
Denise Siegl, Umdasch Group
seite zwei, www.seitezwei.com

Papier
PERGRAPHICA® Classic Rough
Hergestellt in Österreich



