

Annual Report 2025

**The
home for
thriving
spaces**



umdasch
group

Geschäftsbericht 2025

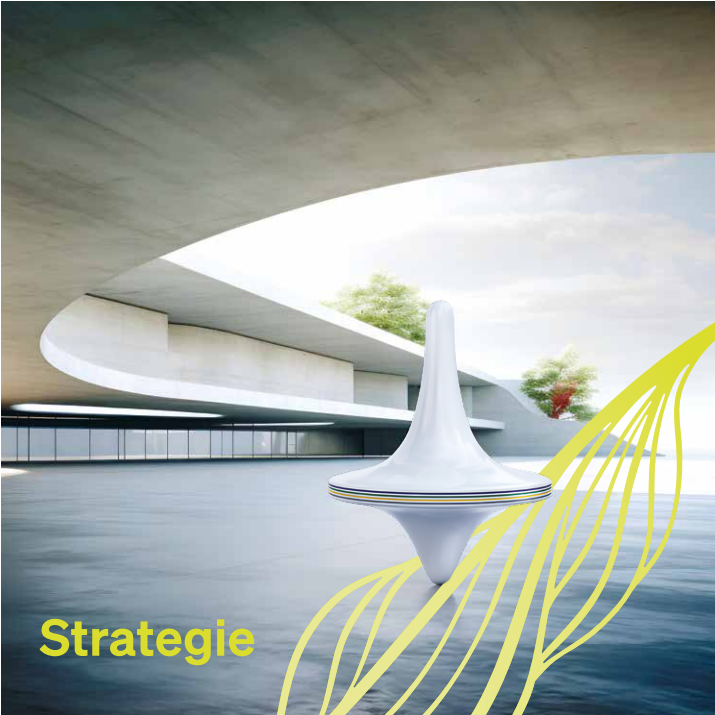
thriving



umdasch
group

Inhalt

- 4 Editorial
- 12 Management Board
- 21 Organigramm
- 22 Zahlen, Daten, Fakten



- 62 EuroShop 2026
- 68 Doka 360
in der Praxis



- 78 Europa
- 118 Amerika
- 134 MEA & EAP



Nachhaltigkeit

- 160 Auf Kurs Richtung
Net Zero
- 163 EcoVadis-Bewertung
- 166 Doka
Health & Safety



Menschen

- 170 weONE –
The way we work
- 172 TrueHeroes Award

184 Impressum

The home for thriving spaces

Vom Wachsen und Wirken

„The home for thriving spaces“ – der Titel des diesjährigen Geschäftsberichts beschreibt nicht nur einen Anspruch. Er steht auch für unseren Entwicklungsprozess. Was wir in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, beginnt sichtbar zu tragen – im klaren Bewusstsein, dass wir noch lange nicht am Ziel sind. Aber mit der Gewissheit, am richtigen Weg zu sein. Und der Erkenntnis: Profitables, nachhaltiges Wachstum braucht Konsequenz.

Entwicklung entsteht nicht über Nacht. Sie ist das Ergebnis klarer Entscheidungen, konsequenter Umsetzung und der Bereitschaft, sich immer wieder neu auszurichten.

2025 ist in diesem Sinne weder Höhepunkt noch Zielzustand. 2025 ist ein Meilenstein. Ein weiteres Jahr, in dem unsere Arbeit eindrucksvoll Früchte trägt. Und uns bestätigt: Die Richtung stimmt.







Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Leserinnen und Leser,

2025 war für die Umdasch Group in mehrfacher Hinsicht ein besonderes Jahr. Wir haben mit einem Konzernumsatz von knapp 2,1 Milliarden Euro die Zwei-Milliarden-Marke überschritten und sind damit im Vergleich zu 2024 um 7,9 % gewachsen. Das operative Ergebnis lag bei 201 Millionen Euro und zeigt somit ebenfalls eine gute Entwicklung. Besonders wichtig ist mir dabei ein Aspekt: Alle Divisionen haben positiv zum Ergebnis beigetragen.

Was lange vor allem von der Doka getragen wurde, ist nun eine breite und gesunde Basis geworden. Das war eines meiner Anliegen von Anfang an. Wie in einer Familie, so muss auch in einer Unternehmensgruppe jeder seinen positiven Beitrag leisten. Alle profitieren vom Verbund, also müssen auch alle zu dessen Gelingen beitragen.

Diese Entwicklung ist kein Zufall. Und sie ist auch kein kurzfristiger Effekt. Wir haben uns vor einigen Jahren bewusst vorgenommen, die Umdasch Group strategisch breiter und robuster aufzustellen. Mit einem klaren Ziel: zukünftig den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks bedienen zu können – von der Entwicklung und Planung über Bau und Ausstattung bis hin zu Betrieb, Sanierung und am Ende auch Rückbau.

Das klingt ambitioniert. Und das ist es auch.

Aber genau dieser Anspruch war unser Ausgangspunkt 2021. Und nun – vier Jahre später – zeigt sich eines sehr klar: Dieser Weg funktioniert. Und er trägt Früchte.

Markt

Ein sichtbares Zeichen dafür ist umdasch Industrial Solutions. Die Division ist gerade einmal ein Jahr alt und hat sich bereits deutlich am Markt positioniert. Mit AT-PAC rollen wir ein internationales Vertriebsnetz aus. Mit der Übernahme von Catari Anfang 2026 ist nun eine zweite starke Gerüstmarke hinzugekommen. Catari bringt nicht nur Produktionskompetenz und technische Expertise ein, sondern stärkt unsere europäische Basis und unsere Lieferketten.

Für mich ist diese Akquisition ein weiteres Beispiel dafür, wie und wo Strategie konkret wird. Kein Aktionismus, kein kurzfristiges Wachstum um jeden Preis, sondern ein Schritt, der genau in unsere langfristige Ausrichtung passt.

Auch für unsere etablierten Divisionen war 2025 ein wirklich herausforderndes Jahr. Beide, sowohl Doka als auch umdasch The Store Makers, haben es gut gemeistert. Europa bleibt gesamt gesehen – um es in unserem Branchenjargon zu formulieren – eine Baustelle. Die Abhängigkeiten und die schwach ausgeprägte Resilienz Europas im Umgang mit globalen Krisen haben auch 2025 keine deutlich spürbaren wirtschaftlichen Impulse gebracht. Es sprießen ein paar einzelne Pflänzchen, aber von einem deutlichen Aufschwung sind wir noch sehr weit entfernt. Vor diesem Hintergrund haben unsere Landesgesellschaften sich wirklich gut geschlagen. Ich bin stolz und freue mich, dass sie sich damit vielfach gegen den Trend in ihren jeweiligen Ländern stemmen.

In 2025 hat sich wieder deutlich gezeigt, wie wichtig es ist, sich global ausgewogen aufzustellen. Regionen wie Asien mit MFE als Leitunternehmen oder der Mittlere Osten haben sich 2025 sehr dynamisch entwickelt und herausragend gut performt. Aktuell stellt der Iran-Konflikt unsere Organisation vor große Herausforderungen. Einerseits sind unsere Transportrouten massiv eingeschränkt. Darüber hinaus haben wir es im gesamten Asiatischen Raum mit stark steigenden Preisen für Energie und Rohmaterialien zu tun, was den Druck auf die Nachfrage und somit das Wachstum erhöht.

Nordamerika blieb 2025 hinter den Erwartungen zurück. In den USA und Kanada entwickelte sich die Bauwirtschaft im zweiten Jahr in Folge verhalten. Unsicherheiten rund um Zolltarife und deren Auswirkungen auf Investitionsentscheidungen haben die Dynamik spürbar gebremst.

Die Märkte sind grundsätzlich stabil, es fehlt aktuell jedoch an klaren Impulsen. Wir gehen davon aus, dass sich die Situation mittelfristig wieder verbessert und der Markt an Stärke gewinnt.

Für uns steht jedenfalls fest: Nordamerika bleibt ein zentraler strategischer Fokusmarkt.

In Summe zeichnet sich ganz deutlich ab: Unsere globale Strategie, eingebettet in den jeweiligen lokalen Business Kontext, wirkt.

Digitalisierung

Ein weiteres zentrales Thema aus 2025 bleibt die Digitalisierung. Auch hier eine klare Richtung: Wir entwickeln keine digitalen Lösungen im Elfenbeinturm. Unsere Digitalstrategie entsteht aus dem Markt heraus. Sie ergibt sich aus den digitalen Strategien unserer Divisionen, die denen ihrer Kunden folgen.

Doka 360 ist dafür ein gutes Beispiel. 2025 haben wir intensiv an seiner Weiterentwicklung gearbeitet. In den USA – unserem Pilotmarkt – geht die Plattform bald live. Auf der Conexpo konnten wir sie unseren Kunden vorstellen. Entscheidend ist nicht die Technologie an sich, sondern dass sie im Alltag unserer Kunden einen echten Mehrwert bietet.

Kultur

Neben Strategie, Portfolio und Technologie ist es vor allem unsere Art zu arbeiten, die den Unterschied ausmacht. Wir nennen es weONE. Das ist kein Projekt und kein Schlagwort. weONE stellt die Frage, wie wir miteinander umgehen – gerade dann, wenn es anspruchsvoll wird und Probleme auftauchen.

Respekt, Offenheit und die Bereitschaft, Probleme strukturiert anzugehen, sind keine Selbstverständlichkeiten. Aber sie sind notwendig, wenn man besser werden will. Die zehn Guiding Principles, die wir gemeinsam erarbeitet haben, geben uns dafür einen Rahmen. 2025 haben wir begonnen, die Kulturentwicklung um eine Methodenkompetenz zu erweitern. weONE findet damit dort statt, wo gearbeitet wird: in den Divisionen, in den Regionen, in den Teams.

Wenn aus dem Lösen "eines Problems" ein neuer Standard wird, dann entsteht echte, nachhaltige Verbesserung. Und wenn wir uns danach fragen, ob es noch besser geht, dann wird aus einer Methode eine Haltung. Die der kontinuierlichen Verbesserung.

Fazit

Wenn ich auf 2025 blicke, sehe ich kein abgeschlossenes Kapitel. Ich sehe einen weiteren Schritt nach vorne. Unsere Strategie trägt. Unsere Struktur wird klarer. Unsere Ergebnisse zeigen, dass profitables Wachstum möglich ist – auch unter anspruchsvollen Bedingungen.

Ich sehe aber auch, dass wir uns auf dem Erreichten nicht ausruhen dürfen. Die vielen Auseinandersetzungen und Machtansprüche, die unsere Welt so volatil und unberechenbar machen, müssen uns wachsam bleiben lassen. Wir wollen eine gesunde Spannung bewahren und die Transformation weiterhin aktiv vorantreiben.

„The home for thriving spaces“ ist daher keine Marketing-Headline. Es ist ein Anspruch. Wir wollen Räume schaffen, in denen Weiterentwicklung möglich ist – für unsere Kunden, für unser Unternehmen. Und für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Speziell ihnen danke ich ganz besonders für ihren Einsatz, ihren Mut und ihre Konsequenz. Ebenso danke ich unseren Kunden und unseren Partnern, die diesen Weg mit uns beschritten haben. Besonders gilt mein Dank der Eigentümerfamilie Umdasch für ihr uneingeschränktes Vertrauen und die fortwährende Unterstützung.

Wir trauern um Hilde Umdasch

Kurz vor Druckunterlagenschluss hat uns die traurige Nachricht vom Ableben von Hilde Umdasch erreicht. Wir verlieren mit ihr nicht nur eine Visionärin und Unternehmerin, die gemeinsam mit ihrem Bruder Alfred die Internationalisierung vorangetrieben und somit den Grundstein für den heutigen Erfolg gelegt hat. Wir verlieren auch eine Persönlichkeit, deren Integrität und Haltung unsere Unternehmenskultur noch weit über ihre Zeit hinaus prägen werden.

Wir werden Hilde schmerzhaft vermissen.



Dr. Wolfgang Litzlbauer
Vorsitzender des Vorstands der Umdasch Group AG



Strat
egie

A large, stylized white graphic of a leaf or feather-like structure, composed of many fine, curved lines, extends from the top left towards the bottom right, partially overlapping the title text.

Ori entie rung

Das „Where do we play?“ und
das „How do we win?“ sind
zu Maßstäben unseres Denkens
und Handelns geworden.

Wachstum entsteht nicht zufällig

Ein Gespräch mit dem Umdasch Group
Management Board über Strategie und Kultur
sowie die wesentliche Rolle von Konsequenz.

Die Fragen
„Where do we play?“
und „How do we win?“
sind zu Maßstäben
unseres Denkens und
Handelns geworden.
Die strategischen
Entscheidungen der
vergangenen Jahre
zeigen zunehmend
Wirkung – nicht als
Einmaleffekt, sondern
als kontinuierliche
Entwicklung.

Die Umdasch Group möchte in Zukunft den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks bedienen – von Planung und Bau über Ausstattung und Betrieb bis hin zu Wartung und Rückbau. Neue Geschäftsfelder entstehen, bestehende Divisionen entwickeln sich weiter, und mit umdasch Industrial Solutions wächst ein neues strategisches Standbein heran.

Wachstum ist dabei kein Selbstzweck. Entscheidend ist, dass es nachhaltig und profitabel ist und von einer Organisation getragen wird, die bereit ist, sich kontinuierlich zu verbessern.

Im Gespräch erläutert das Management Board, wie Strategie im Alltag umgesetzt wird, welche Märkte derzeit besonders dynamisch sind und warum eine Kultur der ständigen Verbesserung die Grundlage dafür ist, dass ein Unternehmen langfristig gedeihen kann.



Robert Hauser (CEO Doka), **Wolfgang Litzlbauer** (CEO Umdasch Group), **Paolo Zumaglini** (CEO umdasch Industrial Solutions),
Silvio Kirchmair (CEO umdasch Store Makers), **Gerd Pechura** (CFO Umdasch Group)

Wolfgang Litzlbauer, alles beginnt bei der Strategie. Also lassen Sie auch uns damit starten. „Where do we play?“ und „How do we win?“ – diese beiden Fragen haben Sie in der Umdasch Group stark lanciert. Warum ist Ihnen das so wichtig?



WL: Grundsätzlich glaube ich, dass ohne klare und durchgängige Strategie kein Unternehmen nachhaltig erfolgreich sein kann. Ich rede da von Dekaden, nicht von einzelnen Jahren. Wenn man sich erfolgreiche Unternehmen ansieht, dann waren vielleicht die Initialzündungen Zufall, aber der langfristige Erfolg nie. Der entsteht nur, wenn man weiß, was man tut und wo man hin will.

Ich mag die Fragen nach dem Spielfeld und der Formel fürs Gewinnen sehr, weil man beim Stellen dieser Fragen sofort am Punkt ist: In welchen Märkten spielen

wir mit welchen Geschäftsfeldern jetzt und in Zukunft mit? Und zweitens: Welche Stärken setzen wir dafür ein, welche Kompetenzen brauchen wir und wie setzen wir uns vom Wettbewerb ab?

Diese beiden Fragen sind einfach, gleichzeitig provozieren sie Antworten. Das mag ich. Außerdem verstehen die Menschen sie auch gut.

Wenn Sie auf das Jahr 2025 schauen:
Woran erkennen Sie heute,
dass diese beiden Fragen in der
Umdasch Group ausreichend
und richtig beantwortet werden?



Silvio Kirchmair (CEO umdasch Store Makers),
Gerd Pechura (CFO Umdasch Group),
Wolfgang Litzlbauer (CEO Umdasch Group),
Paolo Zumaglini (CEO umdasch Industrial Solutions),
Robert Hauser (CEO Doka)



Wolfgang Litzlbauer (WL)
CEO Umdasch Group

WL: Am Fortschritt. Am plakatistischsten lässt sich dieser an den finanziellen Kennzahlen ablesen. In einem Jahr, in dem Österreich und Deutschland weitgehend stagnierten, haben ausnahmslos alle unsere Divisionen ein Wachstum erzielt. Sowohl im Umsatz, als auch im EBIT. Alle Teilunternehmen sind klar positiv. Das war viele Jahre nicht selbstverständlich. Und das ist vor allem nicht selbstverständlich für die neue Division umdasch Industrial Solutions, die bereits im ersten Jahr ihres Bestehens positiv zum operativen Ergebnis beiträgt. Wir sind in den letzten vier Jahren stark gewachsen. Und das nicht um jeden Preis, sondern nachhaltig und profitabel.

Der wesentlichste Treiber ist die Globalisierung. Wir nennen es Glokalisierung: eine gut ausbalancierte Präsenz in allen großen Weltmärkten gepaart mit einer Diversifizierung der Lieferketten.

Politische Unsicherheiten haben sich von einer temporären Herausforderung zu einem permanenten Parameter im wirtschaftlichen Umfeld entwickelt. Es gilt also, die Risiken unterbrochener Lieferketten zu vermindern. Dazu haben wir in den letzten drei Jahren mit Akquisitionen in den USA, Asien und Europa beigetragen.

Parallel arbeiten wir gemeinsam an der Transformation unserer Unternehmenskultur, die die gesamte Organisation umfasst. Auch hier ist der Fortschritt schon gut sichtbar. Heute arbeiten unsere Teams deutlich globaler, viele Silos wurden aufgebrochen. Die Idee, dass wir mit dem Status Quo nicht zufrieden sind, uns kontinuierlich weiter verbessern und entwickeln, beginnt in der Organisation zu wirken.

Herr Zumaglini, Industrial Solutions ist ein gutes Stichwort. Die Division gibt es erst seit einem Jahr und trotzdem wirkt sie bereits sehr präsent.



Paolo Zumaglini (PZ)
CEO umdasch Industrial Solutions

PZ: Es ist tatsächlich viel passiert in kurzer Zeit. Am Anfang stand auch für uns die Strategie. Mit der Akquisition von AT-PAC haben wir ein völlig neues Kundensegment eröffnet – die Industrie. Bis dahin haben wir Gerüst nur im Segment der Bauindustrie vertrieben. umdasch Industrial Solutions adressiert die Bedürfnisse der Kunden, die Industrieanlagen betreiben. Gerüst ist hier kein temporäres Produkt wie am Bau. Der Betrieb solcher Anlagen benötigt permanente Zugänge, etwa für Wartung oder Inspektion. Um gerüstet zu sein für das Wachstum, das dieses Segment verspricht, haben wir 2025 die Division

umdasch Industrial Solutions, wir sagen auch UIS, gegründet. Im ersten Jahr haben wir den Aufbau einer neuen Organisationsstruktur forciert. Wir haben dazu ein ganz neues Team zusammengestellt, das die Kernaufgaben der neuen Division für die bestehende Marke AT-PAC und zukünftige neue Marken übernimmt.

Herr Hauser, wenn man über Gerüst spricht, landet man automatisch auch bei Doka. Wie läuft die neue Ausrichtung vom Schalungsunternehmen hin zu Schalung & Gerüst?

RH: Die Positionierung der Doka als One-Stop-Shop für beides – Schalung und Gerüst – ist voll angefallen. Unseren Kunden aus der Bauindustrie liefert das einen Mehrwert und zusätzlichen Grund, sich für Doka-Produkte zu entscheiden. Für uns bringt es natürlich die Möglichkeit, uns in einem Feld zu etablieren, das vom Geschäftsmodell her dem der Schalung ähnlich ist und wie diese temporär auf Baustellen zum Einsatz kommt. Trotzdem müssen unsere

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Gerüst erst vertraut werden. Ringlock ist ein technisches Produkt, das viel kann, aber auch viel Know-how verlangt. Wir sind mittendrin im Prozess, uns dieses anzueignen. Das läuft sehr zufriedenstellend.



Robert Hauser (RH)
CEO Doka

Apropos „zufriedenstellend“: Wie hat sich das Geschäft der Doka im Jahr 2025 entwickelt?

RH: Wir sind sehr zufrieden. Wolfgang hat es ja bereits ausgeführt. Im Umsatz konnte die Doka rund 100 Millionen Euro zulegen und auch das Ergebnis konnten wir deutlich steigern.

Dabei sehen wir regional sehr unterschiedliche Entwicklungen. Besonders dynamisch waren Asien und der Mittlere Osten. Im Mittleren Osten lag das Wachstum sogar bei über 40 %. Leider können wir durch den Iran-Konflikt und seine Folgen diese Erfolgsgeschichte heuer nicht fortschreiben. Wir hoffen auf eine baldige politische Lösung, denn die Projekt-Pipeline in dieser Region ist grundsätzlich gut gefüllt.

Europa hat sich gut erholt – vor allem Süd- und Osteuropa. Auf geringem Niveau sind nach wie vor Österreich und Deutschland geblieben. Hier ist die Bauwirtschaft auch 2025 nicht in die Gänge gekommen. Aber grundsätzlich haben wir, speziell nach der bauma im Frühjahr letzten Jahres, einen doch deutlichen Push im Geschäft wahrgenommen. Für Europa bedeutete das ein Wachstum von mehr als 6 %.

Silvio Kirchmair (SK)
CEO umdasch Store Makers



Herr Kirchmair, Wechsel in den Retail-Bereich: Wie ist es bei den Store Makers 2025 gelaufen?

SK: Sehr erfreulich insgesamt. Wir haben erstmals die 300-Millionen-Euro-Umsatzmarke überschritten und sind um rund 9 % gewachsen. Auch beim Ergebnis konnten wir deutlich zulegen. Besonders dynamisch hat sich unser Digitalbereich entwickelt, der sich im Vergleich zum Vorjahr sogar verdoppelt hat. Ebenfalls gewachsen sind die Bereiche General Contracting und Multi-store, also die Einheit für Kunden mit wiederholbaren Projekten. Was sich 2025 nicht erholt hat, ist der Bereich Premium Retail. Hier wollen wir uns 2026 mit einer überarbeiteten Strategie und einer restrukturierten Organisation neu aufstellen.

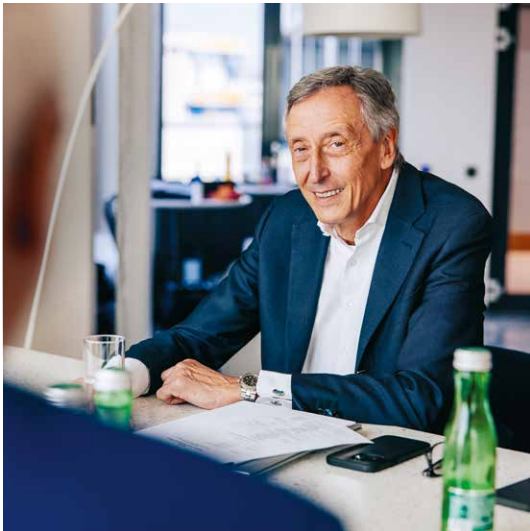
Gleich zu Beginn des neuen Jahres gab es auch noch eine Akquisition: EMAX

SK: Ja, damit möchten wir unser Portfolio im neuen Jahr um die Expertise im Innenausbau von Store- und Gastronomieflächen erweitern. Die Store Makers und EMAX können bereits auf eine längere Zusammenarbeit zurückblicken – etwa für McDonalds. Der Erwerb des Unternehmens ist dabei in gewisser Weise ein Vorgriff auf die künftige Unternehmensstrategie, die den Innenausbau zu einem zentralen Thema machen wird.

Paolo Zumaglini, auch UIS hat Anfang des Jahres eine prominente Akquisition verzeichnen können: Catari. Wie kam es dazu?

PZ: Das etablierte Unternehmen aus Portugal produziert Gerüstsysteme und vertreibt diese im Iberischen Raum. Wir waren auf der Suche nach einer entsprechenden Produktion in Europa. Die vielen politischen Konflikte der letzten Jahre haben uns gezeigt, wie wichtig es ist, sich von globalen Lieferketten unabhängiger zu machen. Das ist mit der Produktion in Portugal gelungen.

Daneben ergänzen Catari-Produkte und -Services die AT-PAC-Range ideal und werten das Gesamtportfolio im Sinne unserer Kunden auf. UIS möchte zu einer führenden Gerüstmarke am globalen Markt werden. Mit Catari haben wir dazu einen wichtigen Schritt getan.



Paolo Zumaglini (PZ)
CEO umdasch Industrial Solutions



Gerd Pechura (GP)
CFO Umdasch Group

Herr Pechura, wenn man all diese Entwicklungen hört – neue Divisionen, Akquisitionen am laufenden Band, daneben globale Unsicherheiten, hohe Volatilitäten – stellt sich die Frage: Wie behält man als CFO bei diesen Dynamiken den Überblick?

GP: Mit Ruhe. Und Erfahrung. Und mit der Konzentration auf die Aufgaben eines CFOs. In solch unsicheren Zeiten ist das Managen finanzieller Risiken das Gebot der Stunde. Wir sind in der Globalisierung und den damit verbundenen Akquisitionen im Turbotempo unterwegs. Und das vor dem Hintergrund hoher politischer Risiken durch viele globale Verwerfungen und kriegerische Auseinandersetzungen. Da muss man schon immer auf der Hut sein, um die Risiken kalkulierbar zu halten. Und parallel immer auch ein Auge auf die Liquidität richten. Die Investitionen, die wir tätigen, sind hoch. Das darf niemals zu Lasten unserer Fähigkeit gehen, unseren Verbindlichkeiten fristgerecht nachzukommen.

Sie stehen vor einem persönlichen Übergang, Herr Pechura. Mitte des Jahres kommt mit Viktor Sigl ein designierter Nachfolger an Bord. Wie geht es Ihnen damit, langsam die Agenden zu teilen?

GP: Sehr gut. Ich denke, wir konnten in den letzten Jahren die Gruppe auf mehrere stabile Beine stellen. Jedes davon trägt. Und jedes trägt sich. Wir haben es ja schon gehört: Alle Divisionen sind heute profitabel. Ich konnte bei einigen sehr wesentlichen Akquisitionen mitwirken – bei MFE, bei AT-PAC und nun bei Catari. Ich bin froh und dankbar, dass ich die Umdasch Group durch mehr als 15 Jahre in sehr spannenden Rollen und bei großartigen Aufgaben begleiten durfte.

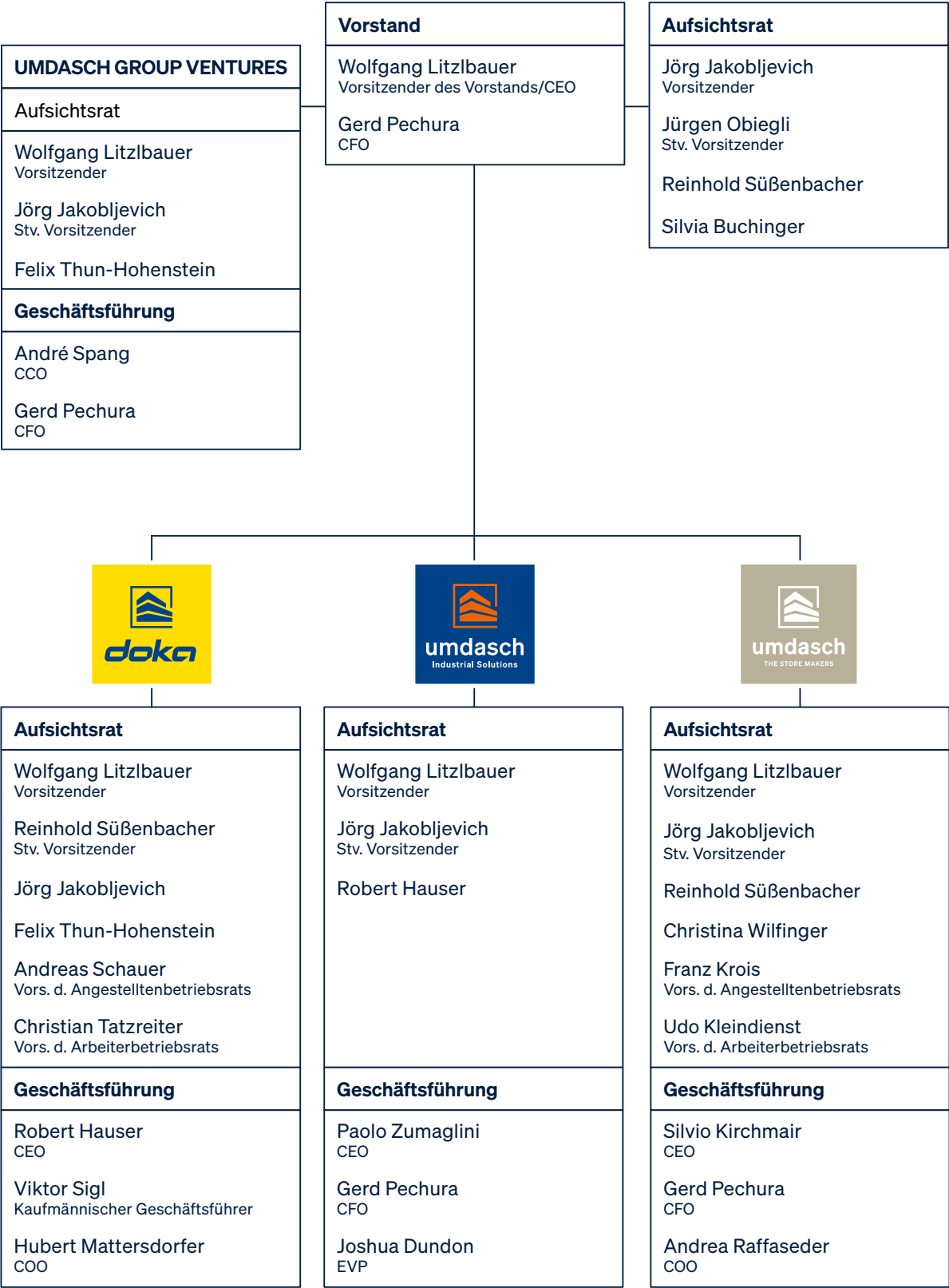
WL: Und ein bisschen bleibst du uns ja auch noch erhalten, Gerd, als Geschäftsführer von umdasch Industrial Solutions.



Wolfgang Litzlbauer, die Babyboomer gehen in Pension. Wie geht das Unternehmen damit um, dass viele langjährige Mitarbeitende und ihr Know-how in nächster Zeit die Gruppe in Richtung Ruhestand verlassen werden?

WL: Das ist richtig. Und diese Runde ist ganz direkt davon betroffen. Bis Ende 2027 werden drei ihrer Mitglieder ausscheiden. Man kann sagen, dass auf allen Ebenen in den nächsten Jahren Generationenwechsel anstehen. Unsere strategische HR hat sich dieses zum Thema gemacht. Talentemanagement und Nachfolgeplanung gehen Hand in Hand, um die vakanten Positionen mit den besten Leuten nachzubesetzen. Wenn wir es gut machen, sehe ich darin auch viele Chancen. Eine gut gemanagte Nachfolgeregelung kann ein Unternehmen in seiner Entwicklung sicherlich enorm bereichern. Davon bin ich überzeugt.

Organigramm



Zahlen, Daten, Fakten 2025

Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Umdasch Group AG zum 31. Dezember 2025

A stylized yellow leaf graphic with multiple veins, positioned diagonally across the top right of the page, partially overlapping the title text.

Allgemeines

Die Gesellschaft ist die zentrale Obergesellschaft der Umdasch Group mit den drei Divisionen DOKA Schalungstechnik, Umdasch Industrial Solutions und umdasch Store Makers. 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. Darüber hinaus übernimmt sie die Führung zentraler Konzernbereiche wie Business Process Automatisierung, Procurement, IT, Finance, HR, Corporate Internal Audit, Legal & Compliance.

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 Konzerns 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 verbundenen Unternehmen aufgelistet. Diese Unternehmen sind im Wege der Vollkonsolidierung berücksichtigt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte nach der Buchwertmethode bzw. der Neubewertungsmethode. 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 die damalige 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. Der Firmenwert der umdasch Digital Retail Germany GmbH der Division umdasch Store Makers wird über 10 Jahre abgeschrieben. Ebenso über 10 Jahre wird der im Jahr 2024 neu erworbene Firmenwert der MFE Holding Ltd. abgeschrieben.

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.

Kursdifferenzen, die sich im Zuge der Schuldenkonsolidierung aus Lieferungen und Leistungen sowie kurzfristigen Finanzierungen ergaben, wurden erfolgswirksam ausgebucht. Demgegenüber wurden Kursdifferenzen aus langfristigen Finanzierungen ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst.

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 2025 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. Z o.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 %
Concrefy B.V.	NL-5928 Venlo	100 %

Division DOKA

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Doka GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Beteiligungs-GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Drevo s.r.o.	SK-97401 Banska Bystrica	100 %
Form-on GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Form-on USA Corp.	US-FL33139 Miami Beach	100 %
Doka Deutschland GmbH	DE-82216 Maisach	100 %
Doka Österreich GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Slipform GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Schweiz AG	CH-8155 Niederhasli	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	82,35 %
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 %
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-75401 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 %
Doka Ukraine TOV	UA-04210 Kiew	100 %
IOOO Buildform	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-21425 Jeddah	100 %
Doka Saudi Trading LLC	SA-21425 Jeddah	100 %
Advanced Formworks Company LLC	SA-21466 Jeddah	75 %
Doka Muscat SPC	OM-Muscat, Oman	100 %
Doka Kalip-Iskele Sanayi ve Ticaret A.S.	TR-Maltepa / Istanbul	100 %
Doka Gulf FZE	AE-Dubai	100 %
Doka Technical Solutions L.L.C	AE-Abu Dhabi	90 %
Doka Emirates LLC	AE-Sharjah	100 %
Doka Qatar W.L.L.	QA- 23439 Doha	100 %
SARL Doka Algérie	DZ-16104 El Achour	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-07033 Kenilworth	100 %
Doka USA Ltd	US-07033 Kenilworth	100 %
Doka DC North America Ltd.	US-77020 Houston	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 %
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-2566 Minton NSW	100 %
Doka India Pvt. Ltd.	IN-410210 Navi Mumbai	100 %
PT Doka Formwork Indonesia	ID-12430 Jakarta	100 %
Doka MFE Construction Solutions Sdn. Bhd.	MY-60000 Kuala Lumpur	100 %
Doka Formwork & Scaffolding Solutions (Thailand) Co. Ltd.	TH-Bangkok	100 %
MFE Holding Limited	VG-VG1110 Road Town	100 %
MFE Formwork Technology Sdn. Bhd.	MY-42000 Port Klang	100 %
MFE Formwork Rental Sdn. Bhd.	MY-42000 Port Klang	100 %
MFE Formwork Technology India Pvt.Ltd.	IN-400099 Mumbai	100 %

Division UMDASCH INDUSTRIAL SOLUTIONS

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Umdasch Industrial Solution GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
AT-PAC Austria GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
AT-PAC Deutschland GmbH	DE-53578 Windhagen	100 %
AT-PAC HUB Windhagen GmbH	DE-53578 Windhagen	100 %
AT-PAC Nederland B.V.	NL-6883DB Velp	100 %
AT-PAC Danmark ApS	DK-4600 Koge	100 %
AT-PAC Sverige AB	SE-41746 Göteborg	100 %
AT-PAC Italia S.R.L.	IT-20121 Milano	100 %
AT-PAC HUB Warsaw Sp.z o.o.	PL-03-046 Warszawa	100 %
AT-PAC HUB Houston LLC	US-77020 Houston	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 %
Global Site Solution Limited (UK)	UK-B66 2DZ Birmingham	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 Chile SPA	CL-Santiago	100 %
AT-PAC Colombia SAS	CO-Bogota	100 %
AT-PAC Panama S.de.R.L	PA-Panama City	100 %
Pacific Continents Trading Co, Ltd.	CN-Jiangsu 214028	100 %

AT-PAC Scaffolding Chile SpA	CL-Santiago	100 %
AT-PAC Scaffolding Bolivia S.R.L.	BO-Santa Cruz	100 %
AT-PAC Peru S.A.C	PE-Lima	100 %
AT-PAC Scaff.Mexico S.de R.L.deC.V.	MX-Ciudad de Mexico	100 %
AT-PAC Scaff.Malaysia Sdn. Bhd.	MY-47810 Petaling Jaya	100 %

Division 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 %
umdasch Digital Retail Germany GmbH	DE-47057 Duisburg	100 %

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Shopreme GmbH	AT-8055 Graz	26 %
Sequello GmbH	AT-1100 Wien	33 %
Store Makers Interiors LLC	AE-182774 Dubai	30 %

Konzernbilanz

Aktiva

Angaben in T€		31.12.2025	31.12.2024
A	ANLAGEVERMÖGEN		
I.	IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	4.088	3.898
	2. Firmenwert	46.666	68.176
	3. Geleistete Anzahlungen	4.209	372
		54.963	72.446
II.	SACHANLAGEN		
	1. Bebaute Grundstücke Grundwert	133.213	140.628
	2. Bebaute Grundstücke Gebäudewert	216.800	216.260
	3. Unbebaute Grundstücke	12.405	12.445
	4. Technische Anlagen und Maschinen	75.540	76.660
	5. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	37.285	37.901
	6. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	9.790	19.296
		485.033	503.190
III.	FINANZANLAGEN		
	1. Anteile an assoziierten Unternehmen	2.059	2.777
	2. Sonstige Beteiligungen	68	73
	3. Wertpapiere des Anlagevermögens	30.315	30.039
		32.442	32.889
		572.438	608.525
B	VERMIETVERMÖGEN	643.183	605.900
C	UMLAUFVERMÖGEN		
I.	VORRÄTE		
	1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	61.440	47.121
	2. Unfertige Erzeugnisse	22.151	19.343
	3. Fertige Erzeugnisse und Waren	429.213	412.134
	4. Noch nicht abrechenbare Leistungen	8.596	6.376
	5. Geleistete Anzahlungen	2.369	4.391
		523.769	489.365
II.	FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 4.997 (VJ: 4.684)	435.269	433.132
	2. Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 8.291 (VJ: 9.160)	101.782	104.792
		537.051	537.924
III.	WERTPAPIERE UND ANTEILE		
	Sonstige Wertpapiere und Anteile	1.228	1.228
IV.	KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	146.255	161.462
		1.208.303	1.189.979
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	22.928	19.454
E	AKTIVE LATENTE STEUERN	77.350	80.087
		2.524.202	2.503.945

Konzernbilanz

Passiva

Angaben in T€		31.12.2025	31.12.2024
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	900.480	1.020.973
		902.631	1.023.124
IV.	BILANZGEWINN	286.668	146.786
	davon Gewinnvortrag 111.786 (VJ: 116.806)		
	Auf Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital	1.251.470	1.232.081
V.	Nicht beherrschende Anteile	4.981	5.250
		1.256.451	1.237.331
B	RÜCKSTELLUNGEN		
	1. Rückstellungen für Abfertigungen	41.876	49.791
	2. Rückstellungen für Pensionen	10.998	11.385
	3. Steuerrückstellungen	65.862	42.764
	4. Rückstellung latente Steuern	35.612	48.447
	5. Sonstige Rückstellungen	146.202	146.684
		300.550	299.071
C	VERBINDLICHKEITEN		
	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 153.809 (VJ: 162.113) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 555.053 (VJ: 502.280)	708.862	664.393
	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 29.554 (VJ: 38.271) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 6 (VJ: 7)	29.560	38.278
	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 164.680 (VJ: 180.191) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 178 (VJ: 83)	164.858	180.274
	4. Sonstige Verbindlichkeiten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 61.958 (VJ: 81.957) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 689 (VJ: 1.207) davon aus Steuern 38.825 (VJ: 36.492) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 7.745 (VJ: 7.652)	62.647	83.164
		965.927	966.109
	davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 410.002 (VJ: 462.532) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 555.925 (VJ: 503.577)		
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.274	1.434
		2.524.202	2.503.945

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in T€		2025	2024
1.	Umsatzerlöse	2.085.863	1.934.056
2.	Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	41.876	80.961
3.	Andere aktivierte Eigenleistungen	4.599	3.370
4.	Sonstige betriebliche Erträge		
	a) Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen	8.896	3.330
	b) Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	14.324	3.510
	c) Übrige	32.443	37.713
		55.663	44.553
5.	Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		
	a) Materialaufwand	-773.607	-769.247
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-153.703	-113.422
		-927.310	-882.669
6.	Personalaufwand		
	a) Löhne	-143.612	-144.515
	b) Gehälter	-351.507	-349.766
	c) Soziale Aufwendungen		
	aa) Aufwendungen für Altersversorgung	-3.799	-3.101
	bb) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	-6.140	-13.824
	cc) Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-101.744	-98.929
	dd) Sonstige Sozialabgaben	-10.838	-10.766
		-122.521	-126.620
		-617.640	-620.901
7.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		
	a) Planmäßige Abschreibungen	-61.013	-61.989
	b) Außerplanmäßige Abschreibungen	-1.082	-4.375
		-62.095	-66.364
8.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		
	a) Steuern, ausgenommen vom Einkommen und vom Ertrag	-11.598	-9.677
	b) Übrige	-368.740	-351.003
		-380.338	-360.680
9.	BETRIEBSERFOLG	200.618	132.326

Angaben in T€		2025	2024
10.	Erträge aus anderen Wertpapieren des Anlagevermögens	462	309
11.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	8.297	16.245
12.	Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens	13	70
13.	Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-1.808	-2.425
14.	Aufwendungen aus Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens davon aus Abschreibungen 23 (VJ: 96)	-23	-96
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-48.602	-41.947
16.	FINANZERFOLG	-41.661	-27.844
17.	KONZERNERGEBNIS VOR STEUERN	158.957	104.482
18.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
	a) Laufende Steuern davon aperiodischer Aufwand 11.208 (VJ: Aufwand 1.374)	-57.368	-38.108
	b) Latente Steuern	7.907	5.219
		-49.461	-32.889
19.	KONZERNERGEBNIS NACH STEUERN = KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	109.496	71.593
20.	Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	-1.182	-1.047
21.	Veränderung Konzernrücklagen	66.568	-40.566
22.	Gewinnvortrag	111.786	116.806
23.	BILANZGEWINN	286.668	146.786

Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung

Angaben in T€	Grund- kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Bilanz- gewinn	auf Mutter- gesellschaft entfallendes Eigenkapital	nicht beherr- schende Anteile	Gesamt
Stand 1.1.2024	36.350	25.821	964.954	151.806	1.178.931	3.787	1.182.718
Währungsdifferenzen			19.231		19.231	246	19.477
Ausschüttungen				-35.000	-35.000	-1.457	-36.457
Jahresergebnis				70.546	70.546	1.047	71.593
Umbuchungen			38.939	-40.566	-1.627	1.627	0
STAND 31.12.2024	36.350	25.821	1.023.124	146.786	1.232.081	5.250	1.237.331
Währungsdifferenzen			-53.100		-53.100	-526	-53.626
Ausschüttungen				-35.000	-35.000	-1.750	-36.750
Jahresergebnis				108.314	108.314	1.182	109.496
Umbuchungen			-67.393	66.568	-825	825	0
STAND 31.12.2025	36.350	25.821	902.631	286.668	1.251.470	4.981	1.256.451

Konzernkapitalflussrechnung

Angaben in T€	2025	2024
Konzernergebnis vor Steuern	158.957	104.482
Planmäßige Abschreibungen	61.013	61.989
Außerplanmäßige Abschreibungen	1.082	4.375
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	1.808	2.425
Abschreibungen von Finanzanlagen	23	16
Zuschreibungen auf Sachanlagen	0	-274
Veräußerungsergebnis vom Anlagevermögen	-8.217	-2.499
nicht operativer Zins- u. Währungssaldo	42.711	29.327
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen	24.212	-5.974
NETTO-GELDFLUSS AUS DEM BETRIEBLICHEN ERGEBNIS	281.589	193.867
Veränderung		
Vermietvermögen	-70.663	9.540
Vorräte	-64.802	-76.159
Kundenforderungen	-25.589	-23.905
Forderungen und sonstige Umlaufaktiva, ARA	-8.218	-13.955
Kurzfristige Rückstellungen	5.604	-10.070
Langfristige Rückstellungen	-6.608	-373
Lieferverbindlichkeiten	-5.933	42.530
Andere Verbindlichkeiten, PRA	-21.969	40.984
NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR STEUERN	83.411	162.459
Steuerzahlungen	-32.825	-38.943
NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	50.586	123.516
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-46.596	-57.747
Veränderung Verbindlichkeiten aus Investitionen	-629	-3.020
Veränderung Forderungen aus Anlagenverkauf	-360	0
Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-477	-73
Investitionen in assoziierte Unternehmen	-1.400	-500
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzanlagen (assoziierte Unternehmen)	0	-1.833
Ein-/Auszahlungen aus Unternehmensverkäufen/-erwerben	38	-28.578
Veräußerungserlöse vom Anlagevermögen	16.105	4.833
Zinsertrag Wertpapiere Anlagevermögen	462	309
NETTO-GELDFLUSS AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-32.857	-86.609
Gewinnausschüttungen	-36.750	-36.457
Auf-/Abnahme kurzfristiger Kreditverbindlichkeiten	-7.638	-100.322
Aufnahme langfristiger Kreditverbindlichkeiten	92.765	290.000
Abnahme/Rückzahlung langfristiger Kreditverbindlichkeiten	-32.918	-46.956
Veränderung sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten	-518	-22.779
Zins- u. Währungssaldo aus Finanzierungen	-43.173	-29.636
NETTO-GELDFLUSS AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-28.232	53.850
VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL	-10.503	90.757

LIQUIDE MITTEL (KASSENBESTAND UND GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN)	2025	2024
Stand 1.1.	161.462	70.001
Währungsdifferenzen	-4.704	704
Stand 31.12.	146.255	161.462
ZAHLUNGSWIRKSAME VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL	-10.503	90.757

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 Beteiligung an der Store Makers Interiors LLC, 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. Die Abschreibungsdauer endete per 30.06.2025.

Alle übrigen Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert 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 und Gerüsten 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 sowie die noch nicht abrechenbaren Leistungen 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 nur dann 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 versicherungsmathematisch 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 Pensionstafel AVÖ 2018-P zu Grunde. Als Rechnungszinssatz wurde ein 7-Jahresdurchschnittswert von 2,22 % (Vorjahr: 1,96 %) gewählt. Für die Gehaltsvalorisierung wurden 3,2 % bis 3,4 % 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 2,21 % (Vorjahr: 1,96 %) und einer Valorisierung von 1,50 % (Leistungs- und Anwartschaftsphase) bewertet. Der Berechnung liegt die 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 31.12.2025

In den Konsolidierungskreis wurden im Laufe des Jahres 2025 die neu gegründeten Gesellschaften Doka Formwork & Scaffolding Solutions (Thailand) Co. Ltd., AT-PAC Malaysia Sdn Bhd, AT-PAC HUB Windhagen GmbH, AT-PAC HUB Houston LLC, AT-PAC Italia S.r.l. und AT-PAC Danmark ApS aufgenommen.

Aus dem Konsolidierungskreis durch Verkauf ausgeschieden sind Neulandt Cote d'Ivoire S.A.R.L., NeoTwin GmbH, umdasch Madosan Raf Sist. San.Ve Tic A.S., Story Design Ukraine t.o.v, Story Design Invest Ukraine t.o.v sowie die liquidierte Gesellschaft Doka Israel Formwork Technology Ltd. Des Weiteren sind die Gesellschaften Crabapple I, Crabapple II, Roswell SARL, AT-PAC China Business Trust und All Continents Scaff. Ltd., die Tochtergesellschaften der Atlantic Pacific Equipment LLC (USA) waren, aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 5,8 Mio. € betreffen zum Großteil verschiedene Softwareprodukte und Konzernlizenzen in der zentralen IT in Amstetten und bei AT-PAC in Atlanta. Insbesondere sind darin Anzahlungen für das Projekt „Modern Software“ in der Höhe von 3,7 Mio. € enthalten.

Der Abgang beim Firmenwert im Ausmaß von 0,8 Mio. € resultiert aus dem Verkauf der umdasch Madosan Raf Sist. San.Ve Tic A.S.

In Sachanlagen wurden insgesamt 46,7 Mio. € (Vorjahr: 55,6 Mio. €) investiert, davon entfallen 17,5 Mio. € auf Grundstücke und Gebäude (inkl. Anlagen in Bau).

Zu den wesentlichsten Investitionen zählen dabei ein Grundstückserwerb in der Höhe von 1,8 Mio. € in Österreich sowie über 0,7 Mio. € in Houston, Texas.

Verschiedene Zu- und Umbauten in den Verwaltungsgebäuden über 2,6 Mio. € sowie ca. 1,9 Mio. € in den Produktionsbereichen erfolgten am Standort Amstetten. In den Aus- und Umbau der Hallen am Standort der Plattenfertigung in der Slowakei wurden 2,3 Mio. € investiert. Weiters flossen rund 3,1 Mio. € in den Ausbau der Niederlassungen der Doka USA, insbesondere Florida, Houston, California und Texas. Am Standort Zagreb in Kroatien wurden für den Ausbau der Länderezentrale ca. 0,7 Mio. € auf Anlagen in Bau gebucht. In den Ausbau des Produktionsstandortes in Litomysl (Tschechien) wurden weitere 0,5 Mio. € investiert.

Von den 14,7 Mio. € (Vorjahr: 16,5 Mio. €) maschinellen Investitionen (inkl. Anlagen in Bau) entfallen auf die Doka-Produktionsstandorte in Österreich (Amstetten, St. Martin) 4,9 Mio. € und weitere 3,9 Mio. € auf den Standort Banska Bystrica (Slowakei) für die Modernisierung der Plattenfertigung. In das Werk der MFE Malaysia erfolgten Investitionen im maschinellen Bereich in Höhe von 1,6 Mio. €.

Investitionen in die maschinelle Ausstattung der umdasch Store Makers fanden am Standort Litomysl im Ausmaß von 0,6 Mio. € für die Photovoltaikanlagen und Pulverbeschichtungsanlage statt.

Die höchsten maschinellen Investitionen in den Vertriebsgesellschaften gab es bei der Doka USA im Ausmaß von 0,6 Mio. € bzw. bei der Doka Deutschland in Höhe von 0,4 Mio. €.

Bei den Zugängen in Betriebs- und Geschäftsausstattung in der Höhe von insgesamt 11,9 Mio. € (Vorjahr: 11,7 Mio. €) handelt es sich weitgehend um Ersatzinvestitionen insbesondere im Bereich IT-Hardware und Fahrzeuge (Stapler, PKW), wobei der größte Anteil auf die Standorte in Österreich mit insgesamt 3,7 Mio. € entfällt.

Der Zugang zu den Anteilen an assoziierten Unternehmen in Höhe von 1,4 Mio. € resultiert aus der Teilnahme an einer weiteren Kapitalerhöhung für die Sequello GmbH, wobei die Beteiligungsquote unverändert 33 % beträgt.

Von den Wertpapieren des Anlagevermögens ist ein Betrag von 9.620 T€ (Vorjahr: 9.621 T€) zur Besicherung von Pensionsverpflichtungen an die Begünstigten verpfändet. Aufgrund veränderter Kurswerte sind Zuschreibungen von 13 T€ und Abschreibungen von 24 T€ (Vorjahr: Zuschreibungen 68 T€ und Abschreibungen 16 T€) erfolgt.

Das Vermietvermögen hat einen Restbuchwert von 643.183 T€ (Vorjahr: 605.900 T€) und wird in einem gesonderten Posten zwischen Anlagevermögen und Umlaufvermögen dargestellt. Dabei handelt es sich größtenteils um eigene Erzeugnisse, aber auch vermehrt um zugekaufte Handelsware (Gerüste), die über die Vertriebsstruktur an die Kunden vermietet werden. Für hohe Liegegrade, Reichweiten und spezielle Risiken sind Wertberichtigungen in der Höhe von 23.454 T€ (Vorjahr: 22.729 T€) gebildet.

Die Vorräte enthalten 429.213 T€ (Vorjahr: 412.134 T€) fertige Erzeugnisse und Waren. Die Fertigerzeugnisse der Doka werden hauptsächlich in Österreich und teilweise in der Slowakei (Schalungsplatten) gefertigt. Durch die Akquisition der MFE-Gruppe ist in 2024 ein weiterer Produktionsstandort mit Sitz in Malaysia dazugekommen. In der Produktgruppe der Gerüste ist der Großteil der Fertigung an Zulieferer ausgelagert.

Die Division umdasch Store Makers hat ihre Hauptproduktion in Österreich und in Tschechien. Im Herbst 2025 wurde der Produktionsstandort in der Türkei verkauft. Insgesamt sind in den Vorräten Wertberichtigungen in der Höhe von 35.695 T€ (Vorjahr: 34.748 T€) enthalten.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Pauschalwertberichtigungen von 11.234 T€ (Vorjahr: 11.138 T€) enthalten. Von den Forderungen aus Lieferung und Leistungen sind 4.665 T€ (Vorjahr: 4.292 T€) wechselseitig verbrief.

In den sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Forderungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie sonstigen Steuern in der Höhe von 72.056 T€ (Vorjahr: 72.818 T€) enthalten. In den sonstigen Forderungen sind 44.187 T€ (Vorjahr: 46.163 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: 1.228 T€).

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 83.655 T€ (Vorjahr: 98.775 T€) aktiviert, die nach Einschätzung des Vorstandes gegen künftige steuerbare Einkünfte verrechnet werden können. Für Verlustvorträge in Höhe von 192.153 T€ (Vorjahr: 208.016 T€) wurden keine latenten Steuern gebildet.

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

Angaben in T€	Aktive latente Steuern 31.12.2025	Passive latente Steuern 31.12.2025	Aktive latente Steuern 31.12.2024	Passive latente Steuern 31.12.2024
Anlagevermögen	2.326	-6.485	2.397	-5.508
Vermietvermögen	15.528	-2.059	37.668	-38.107
Vorräte	37.056	-37.579	12.293	-4.051
Forderungen	8.337	4.601	6.494	3.348
Personalrückstellungen	5.022	993	5.801	937
Sonstige Rückstellungen	470	-399	1.819	-629
Bewertungsreserven	-790	-6.323	-817	-5.083
Verlustvorträge	9.428	2.221	15.496	1.336
Sonstiges	-27	9.418	-1.064	-690
Latente Steuer lt. Bilanz	77.350	-35.612	80.087	-48.447

Sonstige Rückstellungen

Angaben in T€	2025	2024
Jubiläumsgeldrückstellung	9.020	9.290
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	59.961	49.711
Rückstellungen für Garantien u. Gewährleistungen	11.881	11.512
Rückstellung für auftragsbezogene Fertigstellungsarbeiten	11.990	14.560
Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen	10.843	7.836
Rückstellung für Erlösminderungen	10.284	9.784
Rückstellung für fehlende Rechnungen	19.975	18.630
Rückstellung für Abschlusskosten	3.093	2.913
Rückstellung für Provisionen Fremde	1.139	1.108
Restliche sonstige Rückstellungen	8.016	21.340
Summe sonstige Rückstellungen	146.202	146.684

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 0 T€ (Vorjahr: 18.000 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 10.039 T€ (Vorjahr: 10.668 T€) Verbindlichkeiten für Investitionen.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind 27.565 T€ (Vorjahr: 27.379 T€) Aufwendungen enthalten, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden.

Die Eventualverbindlichkeiten aus Bankgarantien und Wechselobligo betragen 106.344 T€ (Vorjahr: 87.997 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 2026 insgesamt 43.995 T€ (Vorjahr: 43.069 T€) sowie für die Jahre 2026-2030 177.336 T€ (Vorjahr: 169.806 T€).

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2025

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Die Umsatzerlöse bestehen zum Großteil aus Verkaufs- und Mieterlösen von Schalungs- und Gerüstprodukten der Divisionen Doka und Umdasch Industrial Solutions sowie aus der Planung, Lieferung und Montage von Ladeneinrichtungen in der Division umdasch Store Makers.

Umsatzerlöse nach Divisionen

Angaben in T€	2025	2024
Doka Schalungstechnik	1.611.820	1.638.506*
Umdasch Industrial Solutions	153.593	0
umdasch Store Makers	316.651	291.062
Umdasch Group Ventures	3.799	4.488
Summe Umsatz	2.085.863	1.934.056

*) inkl. Umdasch Industrial Solutions Umsatz

Umsatzerlöse nach Regionen

Angaben in T€	2025	2024
Österreich	155.479	149.291
Europäische Union	768.866	697.264
Restliches Europa	223.124	209.666
Außerhalb Europas	938.394	877.835
Summe Umsatz	2.085.863	1.934.056

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 0 T€ (Vorjahr: 274 T€) enthalten.

Übrige sonstige betriebliche Erträge

Angaben in T€	2025	2024
Auflösung von Wertberichtigungen	13.987	19.586
Kursgewinne	6.961	9.233
Zuschüsse und Förderungen	4.203	3.399
Wiedereingang abgeschriebener Forderungen	1.099	553
Versicherungsvergütungen	602	501
Diverse Erträge	5.591	4.441
Summe übrige sonstige betriebliche Erträge	32.443	37.713

Im Materialaufwand sind Abschreibungen auf das Vermietvermögen in Höhe von 175.993 T€ (Vorjahr: 173.470 T€) enthalten.

In den Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen sind 4.132 T€

(Vorjahr: 11.782 T€) an Aufwendungen für Abfertigungen enthalten.

In den außerplanmäßigen Abschreibungen sind Teilwertberichtigungen für die Mobile Feldfabrik in Cote d'Ivoire im Ausmaß von 560 T€ enthalten.

Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen

Angaben in T€	2025	2024
Transportkosten	109.728	108.218
Beratungskosten	54.169	51.017
Miet- und Pachtaufwand	54.082	52.307
Reisekosten	25.275	24.098
Instandhaltungen	22.196	20.680
Kursverluste	19.628	9.077
Ausbuchung von Kundenforderungen *)	18.656	26.558
Werbeaufwand	17.884	12.118
Versicherungsprämien	9.787	9.464
Dotierung WB zu Kunden- u. sonstigen Forderungen	1.423	1.590
Diverse Aufwendungen	35.912	35.876
Summe übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	368.740	351.003

*) Die Ausbuchung von Kundenforderungen war überwiegend durch Wertberichtigungen gedeckt, deren Verwendung in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten ist.

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Kursgewinne aus der Finanzierung in Höhe von 3.483 T€ (Vorjahr: 10.829 T€) enthalten. In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind Kursverluste aus der Finanzierung in der Höhe von 15.560 T€ (Vorjahr: 7.363 T€) enthalten.

Durch die Umstellung in der Schuldenkonsolidierung, dass Währungsdifferenzen aus langfristigen Konzerndarlehen ab 2024 direkt über das Eigenkapital gebucht werden, ergab sich im Finanzergebnis nur mehr ein Währungseffekt aus der Schuldenkonsolidierung in Höhe eines Ertrages von 34 T€ (Vorjahr: Ertrag 108 T€). Bei Anwendung der noch für 2023 angewandten Konsolidierungsregel (Buchung der Währungsdifferenzen aus der Schuldenkonsolidierung langfristiger Darlehen über die GuV) hätte sich ein Aufwand in der Höhe von 54.010 T€ ergeben (Vorjahr: Ertrag 18.180 T€).

In den Steuern vom Einkommen und Ertrag ist ein Ertrag aus der Veränderung der latenten Steuern in der Höhe von 7.907 T€ (Vorjahr: Aufwand 5.219 T€) enthalten. Ein Aufwand in der Höhe von 11.208 T€ (Vorjahr: Aufwand 1.374 T€) bezieht sich auf Steuern aus Vorperioden. Die Gesellschaft ist Grup-

penträgerin 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. Es wurde auf Konzernebene eine Rückstellung für die Mindestbesteuerung im Ausmaß von 130 T€ (Vorjahr: 200 T€) gebildet. Der Aufwand ist im Jahressteueraufwand enthalten.

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.

Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung 2025

Die Darstellung des betrieblichen Cash-Flow 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 Veränderung des Vermietvermögens wird als Saldo im betrieblichen Cash-Flow dargestellt.

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€	2025	2024
Verkauftes / Übernommenes		
Anlagevermögen	+1.195	+735
Umlaufvermögen	+ 5.846	-55.063
Rückstellungen	-777	+8.370
Verbindlichkeiten	-4.772	+28.970
Eigenkapital	+1.492	-16.988
Anteiliges Eigenkapital	+1.242	-16.988
Firmenwert aus Unternehmenskauf/-verkauf	0	-23.008
Kaufpreis Unternehmenskauf/-verkauf	+1.242	-39.996
Veränderung Ford. Unternehmensverkauf	-938	0
Übernommene/abgegangene liquide Mittel	-266	+11.418
Ein-/Auszahlungen aus Unternehmenskäufen/-verkäufen	+38	-28.578

Sonstige Angaben

Zinsswaps für einen Teil der langfristigen Kreditfinanzierung

Es sind Zinsswaps im Nominale von 138.000 T€ (Vorjahr: 138.000 T€) im Bestand, wovon mit Zinsswaps im Nominale von 63.000 T€ (Vorjahr: 63.000 T€) bereits im Vorjahr mit einem Teil der langfristigen Kreditverbindlichkeiten eine Bewertungseinheit gebildet wurde. Aufgrund des Sicherungszusammenhanges mit diesen Grundgeschäften ist die Bildung einer Drohverlustrückstellung für die diesbezüglichen negativen Marktwerte von 680 T€ (Vorjahr: 808 T€) unterblieben. Die Fälligkeit der Zinsswaps mit Bewertungseinheit liegt für Nominale von 13.000 T€ im September 2028 und für Nominale von 50.000 T€ im Mai und September 2029.

Für den Rest der Swapgeschäfte im Nominale von 75.000 T€ (Vorjahr: 75.000 T€) konnte aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten der Grundgeschäfte keine Bewertungseinheit gebildet werden (positive Marktwerte 1.818 T€; Vorjahr: 2.655 T€). Die Fälligkeit dieser Zinsswaps liegt in den Monaten August und 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 2025	T€-Wert 2025	Nominale 2024	T€-Wert 2024
EUR	Euro	0	0	12.000	12.000
GBP	Sterling Pfund	4.500	5.097	5.000	6.032
USD	US-Dollar	119.800	106.221	119.800	108.193
			111.318		126.225
	positiver Marktwert T€		6.277		208
	negativer Marktwert T€		-37		-1.485

Aufgrund des Sicherungszusammenhanges mit den Grundgeschäften ist die Bildung einer Rückstellung für die negativen Marktwerte unterblieben. Die Fälligkeit der Devisentermingeschäfte liegt in den Monaten März 2026 bis Dezember 2027. Der Devisenterminverkauf ohne Bewertungseinheit vom Vorjahr im Nominale von 10.000 T\$ bzw. 9.033 T€ ist ausgelaufen.

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 310 T€ (Vorjahr: 286 T€).

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Auswirkungen des seit 28. Februar 2026 herrschenden Krieges zwischen den U.S.A., Israel und dem Iran sind aktuell noch nicht vollständig abschätzbar. Je nach Dauer und Ausweitung des Konfliktes wird damit gerechnet, dass diese Auswirkungen vor allem auf die Energie- und Transportkosten und auf globale Lieferketten haben könnte. Aktuell sind in der Region weder wesentliche Auswirkungen auf die Bautätigkeit feststellbar, noch werden aufgrund vorhandener Lagerstände kurzfristig Materialengpässe erwartet. Die mittel- bis langfristigen Auswirkungen auf die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in dieser Region und insbesondere die damit in Zusammenhang stehenden geplanten Investitionen sind jedoch aktuell schwer abschätzbar und werden laufend evaluiert.

Die Geschäftsführung wird die Entwicklung weiterhin genau beobachten und geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung ergreifen. Dazu zählen insbesondere die laufende Beobachtung der Energie- und Beschaffungskosten, die Prüfung alternativer Liefer- und Transportwege sowie die Bewertung möglicher finanzieller Auswirkungen. Ziel ist es, die Stabilität der Geschäftsprozesse auch bei einer weiteren Eskalation sicherzustellen.

Aufgrund der Auswirkungen auf die bereits getätigten bzw. geplanten Auslieferungen von neu hergestellten Produkten in diese Region, wurde als eine der ersten Maßnahmen eine temporäre Reduzierung der Doka Produktionskapazitäten im Hauptwerk Amstetten beschlossen. Weitere Produktionsanpassungen, nach unten oder nach oben, können kurzfristig auf Basis der weiteren Entwicklungen vorgenommen werden.

Darüber hinaus sind als wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag die Akquisition des portugiesischen Gerüstherstellers Catari sowie der EMAX Gruppe, einem Unternehmen im Bereich Innenausbau von Store- und Gastronomieflächen, hervorzuheben. Catari beschäftigt derzeit rund 220 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von rund 42 Mio. €. Die EMAX Gruppe beschäftigt aktuell 20 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von rund 6,7 Mio. €.

Amstetten, 17. April 2026
Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer

Ergebnisverwendung

Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat eine Dividende von 45 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

Hinsichtlich der Bezüge des Vorstandes gem. § 239 (1) Z 4 wird die Schutzklausel gem. § 242 (4) UGB angewendet. Die Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder betragen 719 T€ (Vorjahr 705 T€).

An die Mitglieder des Aufsichtsrates wurden Vergütungen von 204 T€ (Vorjahr: 200 T€) bezahlt.

Personal

Aus dem Aufwand für Abfertigungen und Pensionen entfallen auf ehemalige Vorstandsmitglieder 477 T€ (Vorjahr: 471 T€) und andere Mitarbeiter 7.454 T€ (Vorjahr: 14.412 T€).

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer während des Geschäftsjahres (Vollzeitäquivalente) betrug 9.612 davon 4.626 Arbeiter und 4.986 Angestellte (Vorjahr: 9.921 davon 4.815 Arbeiter und 5.106 Angestellte).



Dkfm. Gerd Pechura

Konzernanlagenspiegel

Angaben in T€		Entwicklung der Anschaffungskosten							
		1.1.2025	Währungs- differenzen	Zugänge Konsolidierungskreis	Abgänge	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	31.12.2025
I.	IMMATERIELLE VERMÖ- GENSGEGENSTÄNDE								
1.	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	45.550	-681		-4.619	1.947	-2.152		40.045
2.	Firmenwert	140.086	-11.854			467	-792		127.907
3.	Geleistete Anzahlungen	372				3.837			4.209
Zwischensumme		186.008	-12.535		-4.619	6.251	-2.944		172.161
II.	SACHANLAGEN								
1.	Bebaute Grundstücke								
	Grundwert	141.943	-6.077			2.669	-4.258		134.277
	Gebäudewert	517.124	-5.100		-3.078	11.995	-10.147	12.601	523.395
2.	Unbebaute Grundstücke	12.645				10	-250		12.405
3.	Technische Anlagen und Maschinen	370.459	-1.136		-3.578	12.520	-11.201	2.035	369.099
4.	Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	178.974	-2.014		-1.139	11.872	-8.794	229	179.128
5.	Geringwertige Vermögensgegenstände					1.746	-1.746		
6.	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	19.698	-92		-1	5.862	-730	-14.865	9.872
Zwischensumme		1.240.843	-14.419		-7.796	46.674	-37.126		1.228.176
III.	FINANZANLAGEN								
1.	Anteile an assoziierten Unternehmen	9.343	-246			1.400			10.497
2.	Sonstige Beteiligungen	188					-5		183
3.	Wertpapiere des Anlage- vermögens	31.231	-3			477	-188		31.517
Zwischensumme		40.762	-249			1.877	-193		42.197
Gesamt		1.467.613	-27.203		-12.415	54.802	-40.263		1.442.534

Entwicklung der kumulierten Abschreibung									Restbuchwerte	
1.1.2025	Währungs- differenzen	Zugänge Konsolidierungskreis	Abgänge	Jahres-AfA	Abgänge	Zuschrei- bungen	Um- buchungen	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025
41.652	-423		-4.598	1.473	-2.147			35.957	3.898	4.088
71.910	-5.100			15.223	-792			81.241	68.176	46.666
									372	4.209
113.562	-5.523		-4.598	16.696	-2.939			117.198	72.446	54.963
1.315	20				-271			1.064	140.628	133.213
300.864	-1.793		-2.572	17.752	-7.656			306.595	216.260	216.800
200					-200				12.445	12.405
293.799	-707		-3.089	14.467	-10.911			293.559	76.660	75.540
141.073	-1.425		-946	11.434	-8.293			141.843	37.901	37.285
				1.746	-1.746					
402	34				-354			82	19.296	9.790
737.653	-3.871		-6.607	45.399	-29.431			743.143	503.190	485.033
6.566	5			1.867*)				8.438	2.777	2.059
115								115	73	68
1.192				24		-14		1.202	30.039	30.315
7.873	5			1.891		-14		9.755	32.889	32.442
859.088	-9.389		-11.205	63.986	-32.370	-14		870.096	608.525	572.438

*) anteiliges Jahresergebnis

Lagebericht zum Konzernabschluss der Umdasch Group AG 2025

1. Allgemeines

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

Im Geschäftsjahr 2025 wurde das Gerüstgeschäft im Segment Industrie (kurz: AT-PAC) in mehreren Umgründungsvorgängen von der Division Doka an die neu gegründete Division Umdasch Industrial Solutions übertragen.

Als strategisch-operative Holding vereint sie die Leitung der wesentlichen Gruppenfunktionen in der Gesellschaft, darunter:

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

Die Mitarbeiter dieser Leitungsfunktionen sind weitgehend in den Divisionen tätig. Eine weitere Aufgabe ist die teilweise Finanzierung der Tochtergesellschaften Doka GmbH, umdasch Store Makers Management GmbH, Umdasch Industrial Solutions GmbH, Umdasch Group Ventures GmbH und Umdasch Immobilien GmbH.

Diese Struktur und strategische Ausrichtung blieb auch im Jahr 2025 unverändert, wobei die Fokussierung auf divisionsübergreifende Synergien, digitale Transformation und Nachhaltigkeitsinitiativen weiter vertieft wurde.

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

2.1. Division Doka

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zeigen sich in der Division Doka am besten an der Entwicklung TCO-NEW-Index (Total Construction Output), der 2021 mit einem Basiswert von 100 definiert wurde und ausschließlich Neubauprojekte umfasst. Dieser Index stagnierte zuletzt weltweit auf 105 (Vorjahr: 106) aufgrund des fehlenden relativen Wachstums in Nordamerika und Europa.

Die folgende Übersicht zeigt das gesamte Bauvolumen (TCO) sowie die daraus abgeleiteten Neubauvolumina (TCO NEW) nach Regionen. Die Neubauvolumina ergeben sich aus dem regionalen TCO und dem jeweiligen Neubauanteil (NEW):

Region	TCO (Mrd. €)	Anteil NEW	Absolutes TCO NEW (Mrd. €)	CAGR 2026–2028 TCO p.a.	CAGR 2026–2028 NEW p.a.
Welt (WORLD)	13.000	58 %	7.540	3,4 %	3,7 %
Europa	2.700	49 %	1.323	2,2 %	3,0 %
Nordamerika & Lateinamerika (NAMLAM)	3.000	53 %	1.590	2,3 %	2,6 %
Middle East & Africa (MEA)	1.000	62 %	620	4,7 %	4,5 %
East Asia & Pacific (EAP, excl. China)	6.300	64 %	4.032	4,1 %	4,2 %

2.1.1. Marktspezifische Entwicklungen

In Europa blieb die Investitionstätigkeit im Bauwesen verhalten. Während öffentliche Infrastrukturprojekte vereinzelt zur Stabilisierung beitragen, stand der Wohnungsneubau in Teilen der Märkte weiterhin unter Druck. Hohe Finanzierungskosten und regulatorische Unsicherheiten wirkten dämpfend auf neue Projekte.

In Nordamerika erholte sich der Wohnbau trotz einer längeren Schwächephase nicht. Die allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheiten und die volatilen Finanzierungskosten waren ausschlaggebend für diese Entwicklung. Insbesondere blieben Büro- und Einzelhandelsimmobilien unter Druck.

Die Bauwirtschaft in Middle East & Africa profitierte weiterhin von großvolumigen Infrastrukturprojekten, insbesondere in den Bereichen Transport, Energie und urbaner Entwicklung. Länder wie Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate investierten verstärkt in den Ausbau von Mega-projekten, um ihre Wirtschaft diversifizierter aufzustellen.

In East Asia & Pacific setzte sich die positive Entwicklung fort. Insbesondere die anhaltend gute Dynamik in Indien und Teilen Südasiens gab dem Geschäft der 2024 akquirierten Tochter MFE zusätzlichen Aufschwung.

2.1.2. Strategische Implikationen

Die Doka GmbH begegnete diesen unterschiedlichen Entwicklungen mit einer differenzierten Marktausrichtung. Während in den Wachstumsregionen verstärkt Investitionen in Vertrieb und Service getätigt wurden, liegt der Fokus in den stagnierenden Märkten Europas zunehmend auf Kapazitätsanpassungen, um die Auswirkungen des schwächeren Neubausektors abzufedern.

Besonders in den Märkten mit hoher Bautätigkeit, wie Middle East & Africa (MEA) sowie East Asia & Pacific (EAP), bietet die anhaltende Investitionsdynamik zusätzliche Marktchancen. Um diese Potenziale gezielt zu nutzen, wird die Doka GmbH ihre Aktivitäten in diesen Regionen weiter ausbauen.

2.1.3. Umsatzentwicklung Division Doka

Die finanzielle Entwicklung der Doka Division im Jahr 2025 war geprägt von einer leichten Umsatzerhöhung (0,8 %) von im Vorjahr 1.646,3 Mio. € auf 1.659,3 Mio. € in diesem Geschäftsjahr. Diese nur leichte Erhöhung ist auf das Ausscheiden der AT-PAC Gesellschaften im Jahr 2025 zurückzuführen. Bereinigt um den Umsatz der AT-PAC Gesellschaften im Geschäftsjahr 2024 würde die Umsatzerhöhung rund 6,5 % betragen.

Die Umsatzzuwächse waren getrieben von den florierenden Geschäften in den Märkten Middle East & Africa (ca. +44 %) sowie East Asia & Pacific (ca. +15 %), wogegen Europa nur

ein Wachstum von ca. 6 % zeigen konnte. Vor allem die europäischen Kernmärkte Österreich und Deutschland sowie die britischen Inseln konnten hierbei keine Impulse beim Umsatzwachstum setzen.

Der Auslandsanteil der Division befand sich auch in diesem Geschäftsjahr mit ca. 94 % (Vorjahr: ca. 94 %) auf hohem Niveau. Dies verdeutlicht die nach wie vor starke Internationalisierung des Geschäftsmodells und den andauernden Ausbau der Märkte in Südostasien und Middle East, die zur Stabilisierung der Gesamtentwicklung beigetragen haben. Die damit einhergehende weiter schwindende Bedeutung des österreichischen Baumarkts mit seiner konjunkturell und strukturell bedingten Krise unterstreicht die Resilienz der Doka gegenüber negativen Entwicklungen im österreichischen Heimmarkt.

2.2. Division umdasch Store Makers

Die umdasch Store Makers agieren in einem in Europa seit 2015 rückläufigen Gesamtmarkt. In den letzten Jahren gehen die Flächen, auf denen der stationäre Handel seine Geschäfte betreibt, jedes Jahr zwischen 0,1 und 4,5 Prozent zurück. Auslöser dafür ist unter anderem der Trend zum Onlinehandel, der während der Corona Pandemie einen zusätzlichen Nachfrageschub erhielt, seither aber vom hohen Niveau nicht weiter zulegen konnte. Die globale Nachfrageverteilung zwischen Online- und Offline-Handel lag 2025 über alle Branchen bei etwa 18 zu 82. Einzelne Handelsbranchen weichen von diesem Durchschnittswert allerdings beträchtlich ab. Parallel zu diesem auch weiterwirkenden Trend verändern sich klassische Handelsflächen in Richtung Gastronomie, Gesundheit, Dienstleistung und Mehrfachnutzung.

Die Ausrichtung der umdasch Store Makers auf Geschäftsmodelle soll die unterschiedlichen Marktchancen abbilden und es so ermöglichen, in den Segmenten Multistore, Digital, im Premiummarkt und als Komplettanbieter für Innenausbaulösungen zu wachsen.

Im Jahr 2025 haben die umdasch Store Makers ihre zuletzt erreichte Top 3-Position unter den europäischen Ladenbauunternehmen verteidigt, die Umsätze haben gegen den Markttrend gegenüber 2024 zugelegt.

Der Marktanteil im Ladenbau in Europa beträgt nach wie vor etwa drei bis vier Prozent. Die beiden bislang größten Anbieter, ein schwedisches (ITAB) und ein französisch/spanisches Unternehmen (HMY) verfügen jeweils etwa über das doppelte Umsatzvolumen und diese beiden Unternehmen haben zu Beginn des Jahres 2025 unter der Führung von ITAB fusioniert. Somit entstand ein klarer Weltmarktführer mit einem Umsatz von rund 1,2 Mrd. €. An der zweiten Stelle findet sich die

Kesseböhmer-Gruppe, ein deutscher Mischkonzern, dessen Ladenbauaktivitäten unter der Marke „Storebest“ ein Umsatzvolumen von 400 bis 500 Mio. € p.a. erreichen.

Abgesehen von diesen relativ großen Marktbegleitern zeigt sich der Anbietermarkt stark fragmentiert und wegen der sich verengenden Nachfrage äußerst hart umkämpft. Es wird erwartet, dass sich die Marktkonsolidierung sowohl auf der Kunden- als auch auf der Anbieterseite weiter fortsetzt. Wegen der relativ niedrigen Ein- und Ausstiegsbarrieren dürfte dieser Prozess auf Jahre hinaus noch nicht abgeschlossen sein. Grundsätzlich beabsichtigen die umdasch Store Makers an dieser Konsolidierung aktiv mitzuwirken.

2.2.1. Umsatzentwicklung Division umdasch Store Makers

Es ist den umdasch Store Makers in diesem Marktumfeld im letzten Jahr gelungen, um 8,6 % zu wachsen. Dieser Zuegewinn wurde trotz einer Reduktion des Konsolidierungskreises erreicht. Mit Wirkung von Ende Oktober 2025 wurde die Mehrheitsbeteiligung an der umdasch Madosan in der Türkei verkauft. Für die beiden letzten Monate sind damit rund drei Millionen Euro Umsatz weggefallen.

Das Wachstum stellte sich aber nicht über alle Branchen einheitlich dar. Eine dynamische Entwicklung war im Bereich des Lebensmittelhandels und vor allem der Diskontformate feststellbar. Der Umsatzanteil dieser Kunden stieg von 24 % im Jahr 2024 auf 28 % in der Berichtsperiode. Mit Finanzdienstleistungsstunden konnte das Absatzvolumen nahezu gehalten werden, relativ ging der Anteil von 20 % auf 17 % zurück.

An der dritten Stelle liegt die Kraftfahrzeugindustrie, die weiterhin kräftig in Präsentation und Schauräume investierte, mit 16 %. Die Umsätze mit Genussmitteln und Convenience-Formaten verdreifachte sich beinahe von drei auf acht Prozent. Der Mode- und Sporthandel setzte seinen relativen Niedergang fort und stand nurmehr für fünf Prozent der Nachfrage. Perspektivisch große Wachstumspotenziale werden mit Quick-Service-Restaurants, Hospitality und durch die Transformation von Gebäuden gesehen.

Viele Jahre hat der Premium- und Luxusmarkt starke Wachstumszahlen gezeigt. Das hat sich im Jahr 2025 relativiert. Das Premium- und Luxussegment musste deutliche Einbußen hinnehmen.

Nach schwierigen Jahren hat auch der Trend zur Digitalisierung von Handelsflächen, insbesondere „Digital out of Home“ die Trendwende bestätigt und ausgebaut. Der stationäre Handel beginnt vermehrt hochfrequente Standorte durch Verkauf von digitalen Werbeflächen zu monetarisieren. Die Division umdasch Store Makers ist eine der größten Anbieter im deutschen Sprachraum für die dafür notwendigen Dienstleistungen von der Programmierung der Inhalte bis hin zum Betrieb von Bildschirmen. Dieses Geschäftsvolumen hat sich 2025 verdoppelt.

2.3. Division Umdasch Industrial Solutions

Die Division Umdasch Industrial Solutions bedient drei unterschiedliche Kundengruppen:

(1) Gerüstbauer, (2) EPCs, (3) Asset Owners. Die Unique Selling Propositions (USP), also jene Kriterien die für den Kunden besonderes Gewicht haben, unterscheiden sich je nach Kundengruppe. Gemeinsame Anforderungen sind Verfügbarkeit (im Falle von EPCs und Asset Owners globale Verfügbarkeit), technische Kompetenz bei Großprojekten und die Möglichkeit maßgeschneiderter Umsatzvarianten: Verkauf von Neugerät, Verkauf von Gebrauchtgerät und Miete von Gerät.

Daraus ergeben sich als strategische Prioritäten:

(1) Fokus auf das Segment „Industry“. Dazu erfolgte in 2025 die Ausgründung aus der Division Doka.

(2) Geographische Expansion: Es wurden und werden weiterhin zahlreiche Vertriebsgesellschaften in Europa, Middle East und Asien gegründet, um dort außerhalb der AT-PAC Kernmärkte USA, Kanada, Lateinamerika, UK und Australien das Produkt in den Markt zu bringen.

(3) Produktportfolioergänzungen, organisch (Eigenentwicklung) wie auch anorganisch (Akquisitionen)

(4) Der dazu gehörende Aufbau einer kleinen, aber schlagkräftigen Organisation.

2.3.1. Umsatzentwicklung Division Umdasch Industrial Solutions

Der Umsatz der Division betrug 2025 187,4 Mio. €, davon 153,5 Mio. € Außenumsatz ohne Intercompany Umsatz mit Doka. Da die Division Umdasch Industrial Solutions erst 2025 aus der Division Doka ausgegründet wurde, stehen keine vergleichbaren Vorjahreszahlen zur Verfügung. Interne Managementschätzungen gehen aufgrund der Wachstumsstrategie der Division von einem weiteren Umsatzwachstum in den nächsten Jahren aus.

2.4. Umdasch Group Ventures

Die Umdasch Group Ventures GmbH konzentrierte sich im Berichtszeitraum auf die strategische Fokussierung und strukturelle Neuausrichtung ihres Beteiligungs- und Innovationsportfolios entlang des gesamten Construction Real Estate Lifecycle (CRE-Lifecycle) in den Bereichen Construction und Retail. Im Vordergrund standen die konsequente Portfolio-Bereinigung, die Reduktion struktureller Komplexität sowie die Vorbereitung einer organisatorischen Weiterentwicklung innerhalb der Umdasch Group.

Die Umdasch Group Ventures gliedert sich in strategische Portfoliobereiche, welche ihre Aktivitäten eng mit den operativen Divisionen (Doka und umdasch Store Makers) als auch mit den strategischen Corporate Funktionen (Corporate

Strategy Office, Corporate Digital Office, etc.) abstimmen und ausrichten.

Die Portfoliobereiche sind Construction Technology, Construction Digitization und Retail Solutions. Diese haben die Aufgabe alle übergeordneten Geschäftsprozesse für das erfolgreiche und zielgerichtete Betreiben der Business Units sowie der Beteiligungen sicherzustellen sowie am Anfang auch die erforderliche personelle und inhaltliche Starthilfe zu leisten.

2.4.1. Umsatzentwicklung Umdasch Group Ventures

Die Umdasch Group Ventures erzielte 2025 einen konsolidierten Umsatz von 6,4 Mio. € und lag damit annähernd auf Vorjahresniveau.

2.5. 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 2025 wurden Investitionen vor allem für die Fertigstellung der Standorte Riverside, Kalifornien USA und für die Niederlassung Apolda, Deutschland getätigt.

3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Umdasch Group erzielte 2025 einen Umsatz von 2.085,9 Mio. € (Vorjahr: 1.934,1 Mio. €) und erreichte damit ein Umsatzwachstum von 7,8 %. Von diesem Umsatz erzielte die Umdasch Group rund 93 % außerhalb von Österreich.

Das relative Umsatzwachstum in den Divisionen Doka und umdasch Store Makers war annähernd gleich hoch, wobei die Division Doka ohne die ausgegliederten AT-PAC Gesellschaften, welche in die neu gegründete Division Umdasch Industrial Solutions wanderten, nur ein Umsatzwachstum von 0,8 % zeigen würde.

Das Wachstum im Kerngeschäft der Umdasch Group führte dazu, dass das EBIT (Betriebserfolg) des Jahres 2025 mit 200,6 Mio. € wesentlich über jenem des Jahres 2024 mit 132,3 Mio. € zu liegen kam.

Demgegenüber verschlechterte sich jedoch das Finanzergebnis gegenüber dem Vorjahr von -27,8 Mio. € auf -41,7 Mio. €, was auf höhere Kursverluste aus Finanzierungen zurückzuführen ist.

Der Jahresüberschuss vor Steuern beträgt 159,0 Mio. € (Vorjahr: 104,5 Mio. €) und lag damit ebenfalls wesentlich über dem Vorjahresniveau. Eine Steuerquote in Höhe von 31,1 % ähnlich dem Vorjahr (31,5 %) ergibt schlussendlich einen Jahresüberschuss von 109,5 Mio. € (Vorjahr: 71,6 Mio. €).

	2025	2024
Umsatzrentabilität (EBIT/Umsatzerlöse)	9,6 %	6,8 %
Eigenkapitalrentabilität (Jahresüberschuss / Ø Eigenkapital)	8,8 %	5,9 %
Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / Ø Gesamtkapital)	8,0 %	5,6 %
Bereinigte Eigenkapital-Quote (Eigenkapital / Gesamtkapital- liquide Mittel)	52,9 %	52,8 %

Die Bilanzsumme ist mit rund +20,3 Mio. € leicht gestiegen. Kompensatorisch zur Erhöhung der Vorräte und des Vermietvermögens um insgesamt 71,7 Mio. €, wirkte die Verringerung des Anlagevermögens um -36,1 Mio. € im Wesentlichen aufgrund laufender Firmenwertabschreibungen sowie die Reduktion der liquiden Mittel um 15,2 Mio. €.

Der Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit lag mit 50,6 Mio. € trotz eines hohen Konzernergebnisses vor Steuern in Höhe von 159,0 Mio. € aufgrund eines starken Aufbaus des Working Capitals wesentlich unter dem des Vorjahres (123,5 Mio. €).

Der Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit war mit -32,9 Mio. € weniger negativ als im Vorjahr (-86,6 Mio. €). Dies resultiert im Wesentlichen aus einen Unternehmenskauf im Vorjahr sowie verringerten Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 46,6 Mio. € (Vorjahr: 57,7 Mio. €).

Der diesjährige negative Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von -28,2 Mio. € resultiert aus den geringeren Kreditaufnahmen (92,8 Mio. €), welche die Gewinnausschüttungen sowie Zins- und Kreditzahlungen nicht vollständig kompensieren konnten.

Die Veränderung der liquiden Mittel im Finanzmittelfonds betrug 2025 -10,5 Mio. € gegenüber 90,8 Mio. € im Vorjahr.

4. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

4.1. Mitarbeiter

Das Jahr 2025 war geprägt von der konsequenten Umsetzung der strategischen Neuausrichtung im HR-Bereich. Ziel war es, einen wesentlichen Beitrag zur Gruppen- und Divisionsstrategie zu leisten, mit besonderem Fokus darauf, zwei Drittel der gruppenweiten Schlüsselpositionen intern zu besetzen. In enger Zusammenarbeit mit den HR-Teams von Doka, umdasch Store Makers und Umdasch Industrial Solutions wurden neue Prozesse definiert und erste Maßnahmen zur Umsetzung gestartet.

4.1.1. Werte, Haltung und Kompetenzen

Die Grundlage der HR-Strategie bildet das neue Kompetenzmodell, das sich auf Werte, Haltung und Zukunftskompetenzen konzentriert. Die Werte Partnering, Pioneering und High Performing sowie die in den Guiding Principles der WeJourney verankerten Verhaltensweisen stehen sowohl im Recruiting als auch in der Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften im Mittelpunkt.

Da erwartet wird, dass 80 % der benötigten Fähigkeiten im Jahr 2035 heute noch nicht bekannt sind, ist es entscheidend, Kompetenzen zu fördern, die uns befähigen, in einer zunehmend dynamischen und komplexen Welt erfolgreich zu bleiben. Aufbauend auf den Guiding Principles wurde 2025 unter dem Namen WeOne die Basiskompetenz der strukturierten Problemlösung und kontinuierlichen Verbesserung in den Fokus gerückt. In ausgewählten Pilotprojekten kam die 8-Schritt-Methode erstmals global zur Anwendung und soll künftig durch strukturiertes voneinander Lernen ein integraler Bestandteil unserer Zusammenarbeit werden.

4.1.2. Globales Employer Branding und Mitarbeiterbindung

Im Rahmen der bauma präsentierte sich die Umdasch Gruppe erstmals als Arbeitgeber mit der neu entwickelten What if-Kampagne. Der Fokus lag auf den Werten Partnering, Pioneering und High Performing über alle drei Divisionen hinweg und bildete damit die Basis für ein globales Arbeitgeberversprechen.

Wie in den Vorjahren wurde auch 2025 die globale Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung durchgeführt. Mit einer Teilnahmequote von 82 % konnten erneut wertvolle Erkenntnisse gewonnen werden. Basierend auf den Ergebnissen von 2024 wurde der Hero Award eingeführt, eine Anerkennung für besondere Leistungen. Mitarbeitende konnten Kolleginnen und Kollegen für herausragende Beiträge zu den Werten sowie

für Lebenswerke nominieren. Die Kampagne stieß auf große Resonanz und verzeichnete insgesamt 440 Nominierungen.

4.1.3. Talentmanagement HR-Kernprozess

Der globale HR-Kernprozess umfasst die Identifikation, Entwicklung und Besetzung von Talenten in Schlüsselpositionen. Dazu gehören Talentidentifikation, Leistungsbewertung, Entwicklungsdialoge und strukturierte Nachfolgeplanung. 2025 wurden erstmals über alle Divisionen hinweg kritische Schlüsselpositionen identifiziert und eine Risiko- sowie Nachfolgeevaluierung durchgeführt. Diese Analyse bildet die Grundlage für die gezielte Ableitung von Entwicklungsmaßnahmen.

4.1.4. Führungskräfteentwicklung

Bereits 2024 wurden neue Programme für drei hierarchische Ebenen eingeführt, die Themen wie Selbstreflexion, Resilienz, Kommunikation, strukturierte Problemlösung, Change Management und Strategiekompetenz abdecken. 2025 haben gruppenweit weitere 123 Führungskräfte diese Entwicklungsprogramme erfolgreich abgeschlossen.

4.1.5. Globale HR-Prozesse und Systeme

Die Digitalisierung der HR-Systeme und -Prozesse wird kontinuierlich vorangetrieben, um Effizienz und Effektivität zu steigern. 2025 wurden die globale Digitalisierung des Personalakts sowie die weltweite Implementierung von SAP Concur erfolgreich vorangetrieben. Weitere Projekte, etwa in den Bereichen Zeitmanagement, Onboarding und Personalverrechnung, führten zu einer deutlichen Effizienzsteigerung im operativen HR-Management. Zudem wurde erstmals ein HR-KPI-Dashboard in Power BI eingeführt, das sowohl die Steuerung von HR-Prozessen als auch die Transparenz erheblich verbessert.

4.1.6. Schlussfolgerung

Die globale HR-Strategie der Umdasch Group verfolgt das Ziel, die richtigen Talente zur richtigen Zeit am richtigen Ort einzusetzen. Durch die Förderung einer positiven Haltung, die Entwicklung zukunftsrelevanter Kompetenzen und die Etablierung einer leistungsorientierten Kultur sichern wir die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg des Unternehmens.

4.2. Nachhaltigkeit

Die Umdasch Group setzt ihren Weg in Richtung Net Zero 2040 auch 2025 konsequent fort. Nachhaltigkeit bleibt zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und wird in allen Divisionen weiter verankert. Der Geschäftsbericht erscheint wie gewohnt im Juni. Noch im selben Jahr folgt erstmals ein geprüfter Nachhaltigkeitsbericht nach EU-Vorgaben, ein Jahr früher als gesetzlich erforderlich. Damit zeigt die Gruppe ihren

Anspruch an Transparenz und die Ernsthaftigkeit in der Umsetzung der CSRD-Standards.

Doka erzielte 2025 weitere Fortschritte bei der Reduktion ihrer Treibhausgasemissionen. In nahezu allen europäischen Ländern sowie in den USA und Kanada stammt der Strom inzwischen vollständig aus erneuerbaren Quellen. Mit einer neuen Heating Policy wurde zudem ein klarer Rahmen für die Dekarbonisierung der Wärmeversorgung geschaffen. Auch die Mobilitätsstrategie wurde weiterentwickelt. Die neue Vehicle Guideline definiert die Elektrifizierung der Pkw-Flotte, ergänzt durch eine Forklift-Policy für den internen Transport. Ein wichtiger Schritt war die Inbetriebnahme des ersten voll-elektrischen Lkw in der Hauptproduktion Amstetten. Das Fahrzeug ersetzt den größten Dieselverbraucher am Standort und reduziert die Emissionen um rund 36 Tonnen CO₂e pro Jahr. Mit einem neuen Supplier Engagement Programm stärkte Doka außerdem die Zusammenarbeit mit wichtigen Lieferanten, um Scope-3-Emissionen zu reduzieren und den Anteil belastbarer Primärdaten deutlich zu erhöhen.

umdasch Store Makers richteten 2025 einen starken Fokus im Kerngeschäft auf die nachhaltige Entwicklung bestehender Gebäude. Mit der Konzeptlösung THE REMAKERS bietet die Division eine modulare Komplettlösung für Revitalisierung, Umnutzung und Sanierung. Die Initiative unterstützt Bestandshalter, Kommunen und Projektentwickler dabei, bestehende Flächen effizienter und ressourcenschonender zu nutzen. Die Nachhaltigkeitsleistung der Store Makers wurde erneut extern bestätigt. Das Unternehmen erhielt abermals das EcoVadis-Bronze-Siegel und konnte sich in mehreren Bewertungskategorien verbessern, insbesondere in den Bereichen Umwelt, Ethik und nachhaltige Beschaffung. Das Engagement im UN Global Compact wurde ebenfalls fortgeführt.

Die Entwicklungen des Jahres 2025 zeigen, dass die Umdasch Group ihre Klimaziele konsequent verfolgt und zugleich Impulse für eine nachhaltige Bau-, Handels- und Immobilienbranche setzt. Mit klaren Maßnahmen, partnerschaftlicher Zusammenarbeit und langfristiger Planung treibt die Gruppe die Umsetzung ihrer Net-Zero-Strategie weiter voran.

5. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Risiken sind ein integraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit der Umdasch Group AG. Durch systematische Vorgehensweisen werden Risiken identifiziert, bewertet und gesteuert, um deren Auswirkungen zu minimieren. Eine vollständige Vermeidung ist nicht möglich, jedoch wird durch präventive Maßnahmen und regelmäßiges Monitoring eine bestmögliche Kontrolle erreicht.

5.1. Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Die Umdasch Group AG finanziert ihre Tochtergesellschaften (Doka GmbH, umdasch Store Makers Management GmbH, Umdasch Group Ventures GmbH, umdasch Industrial Solutions GmbH und Umdasch Immobilien GmbH) durch Eigenkapital und variable Konzerndarlehen. Die Finanzierung der Gesellschaften erfolgt weitgehend in lokaler Landeswährung, wodurch Fremdwährungsrisiken auf Konzernebene gebündelt und im Rahmen des Risikomanagements teilweise abgesichert werden. Bilaterale Bankkredite und Schuldscheindarlehen decken den Finanzierungsbedarf.

Das Zinsänderungsrisiko wird durch den gezielten Einsatz von Zinsswaps begrenzt. Gleichzeitig sichert eine vorausschauende Liquiditätsplanung die jederzeitige Zahlungsfähigkeit des Konzerns.

5.2. Wechselkursrisiken

Die Umdasch Group ist aufgrund ihrer globalen Geschäftstätigkeit Wechselkursrisiken ausgesetzt. Diese entstehen insbesondere aus bilanzwirksamen Fremdwährungspositionen. Zur Absicherung werden auf Konzernebene Devisentermingeschäfte und Swaps eingesetzt, die entsprechend der Hedging Policy der Gruppe auf die zugrunde liegenden Geschäftspositionen abgestimmt sind.

5.3. Cyber- und IT-Risiken

Der Schutz der IT-Infrastruktur und sensibler Unternehmensdaten hat hohe Priorität. Die gesamte IT des Konzerns wird zentral durch die Division Doka im Auftrag der Umdasch Group AG betrieben. Das Cyberrisiko wird durch mehrschichtige Sicherheitsmaßnahmen, regelmäßige Penetrationstests sowie ein konzernweites Notfallmanagement minimiert. Ein Data Protection and Information Security Committee (DISC) überprüft und steuert die strategischen und operativen Maßnahmen.

Durch die Einführung und Einhaltung des neuen österreichischen Cybersicherheitsgesetzes NISG 2026 (Netz- und Informationssystemssicherheitsgesetz 2026) erfolgt eine Implementierung von organisatorischen und technischen Maßnahmen, welche eine weitere Stärkung des Sicherheitsniveaus für unsere Netz- und Informationssysteme forcieren. Damit wird ein wesentlicher Beitrag zur weiteren Reduktion von Risiken im Bereich der Informations- und Cybersicherheit und eine nachhaltige Stärkung der Resilienz der Organisation gegenüber Cyberbedrohungen sichergestellt.

5.4. Markt- und Konjunkturrisiken

Die Umdasch Group ist aufgrund ihrer internationalen Ausrichtung Schwankungen der Baukonjunktur, insbesondere im Wohnungsbau, sowie makroökonomischen Entwicklungen ausgesetzt. Politische Krisen, Handelskonflikte und Rohstoffpreisvolatilität können die Geschäftsentwicklung zusätzlich beeinflussen. Um diesen Risiken zu begegnen, setzt die Gruppe auf eine breite geografische Diversifikation und ein vielseitiges Produktportfolio.

5.5. Preisänderungs- und Beschaffungsrisiken

Steigende Rohstoff- und Materialkosten, insbesondere bei Stahl, Holz und Kunststoffen, können die Margen belasten. Durch konzernweite Einkaufsbündelung, langfristige Lieferverträge und alternative Beschaffungsquellen wird das Preisänderungsrisiko reduziert. Zusätzlich werden Preisgleitklauseln in Verträgen implementiert, um Kostensteigerungen an Kunden weiterzugeben.

5.6. Forderungsrisiken

Das Risiko von Zahlungsausfällen wird durch eine strenge Bonitätsprüfung, konzernweite Kreditlimits und ein aktives Forderungsmanagement begrenzt. Für risikobehaftete Regionen oder Kunden werden zusätzlich Kreditversicherungen eingesetzt.

5.7. Rechtliche und regulatorische Risiken

Rechtliche Änderungen, insbesondere im Bereich Nachhaltigkeits- und Steuerrecht, können Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben. Die Einhaltung regulatorischer Vorgaben, wie der CSRD-Richtlinie und der EU-Taxonomie, wird konzernweit durch das Legal- und Compliance-Team überwacht. Ein umfassendes Schulungsprogramm sensibilisiert die Mitarbeitenden für relevante rechtliche Themen.

5.8. Umwelt- und Klimarisiken

Die Umdasch Group ist sich der zunehmenden Bedeutung von Umwelt- und Klimarisiken bewusst. Extremwetterereignisse können Lieferketten unterbrechen oder Produktionsprozesse beeinträchtigen. Gleichzeitig steigen regulatorische Anforderungen im Bereich Klimaschutz. Durch die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien, die Verbesserung der Energieeffizienz und die Förderung der Kreislaufwirtschaft begegnet die Gruppe diesen Risiken aktiv.

6. Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem der Umdasch Group ist darauf ausgerichtet, die Ordnungsmäßigkeit, Verlässlichkeit und Vollständigkeit der Finanzberichterstattung sicherzustellen. Es bildet eine wesentliche Grundlage für die Einhaltung nationaler und internationaler Rechnungslegungsstandards sowie gesetzlicher Vorschriften.

6.1. Zielsetzung und Grundsätze

Das interne Kontrollsystem (IKS) umfasst alle Maßnahmen, Methoden und Verfahren, die dazu dienen, die Effizienz der Geschäftsprozesse zu sichern, Vermögenswerte zu schützen sowie die Richtigkeit und Verlässlichkeit der Finanzinformationen zu gewährleisten. Ergänzt wird das IKS durch das konzernweite Risikomanagementsystem (RMS), das potenzielle Risiken im Zusammenhang mit dem Rechnungslegungsprozess identifiziert, bewertet und steuert.

6.2. Organisatorische Rahmenbedingungen und Verantwortlichkeiten

Die Verantwortung für die Implementierung und Überwachung des IKS liegt bei der Unternehmensleitung. Die Ausgestaltung erfolgt in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen Finance, Controlling, Corporate Internal Audit und Compliance. Ein zentrales Element bildet der von der Umdasch Group herausgegebene Code of Conduct, ergänzt durch spezifische Richtlinien und Verfahrensanweisungen für den Rechnungslegungsprozess. Klare Verantwortlichkeiten, definierte Genehmigungsprozesse sowie die Funktionstrennung (Vier-Augen-Prinzip) bilden die Grundlage zur Vermeidung von Fehlhandlungen und Interessenkonflikten.

6.3. Wesentliche Kontrollmaßnahmen im Rechnungslegungsprozess

Im Rahmen des IKS werden entlang des gesamten Rechnungslegungsprozesses standardisierte Kontrollmechanismen eingesetzt:

- Buchhaltungs- und Berichtssysteme: Die gesamte Finanzbuchhaltung erfolgt über SAP FI/CO. Validierungs- und Abstimmprozesse sind integriert, um die Datenqualität sicherzustellen.
- Monatliche Abschlüsse: Ein standardisierter und harmonisierter Abschlussprozess gewährleistet die zeitgerechte und vollständige Erfassung aller Geschäftsvorfälle.
- Abstimmprozesse: Regelmäßige Abstimmungen zwischen Hauptbuch und Nebenbüchern sowie der Abgleich konzerninterner Transaktionen tragen zur Vermeidung von Fehlbuchungen bei.
- Bilanzierungsrichtlinien: Die Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, abgestimmt mit den aktuellen UGB-Vorgaben, wird zentral überwacht.
- Vier-Augen-Prinzip: Für alle buchhalterisch relevanten Transaktionen, wie Buchungen, Zahlungsanweisungen und Freigaben, ist eine doppelte Prüfung vorgeschrieben.

6.4. Maßnahmen zur Risikobewältigung

Zur Erkennung und Minimierung von Risiken im Rechnungslegungsprozess setzt die Umdasch Group AG auf:

- Forecast- und Planungsprozesse: Regelmäßige Forecasts, Abweichungsanalysen und Szenariorechnungen unterstützen die frühzeitige Erkennung finanzieller Risiken.
- Interne Kontrollen: Alle kritischen Prozesse, wie Zahlungsverkehr, Forderungsmanagement und Rückstellungsbildung, unterliegen definierten Kontrollmechanismen.
- Digitale Prüfpfade: Durch die digitale Dokumentation von Freigabeprozessen und Buchungsvorgängen ist eine lückenlose Nachverfolgbarkeit gewährleistet.

6.5. Rolle von Corporate Internal Audit

Die interne Revision (Corporate Internal Audit) prüft regelmäßig die Wirksamkeit des IKS und des RMS im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Hierbei werden sowohl die Einhaltung interner Richtlinien als auch die Effizienz der Kontrollmechanismen bewertet. Die Ergebnisse werden direkt an den Vorstand und den Prüfungsausschuss berichtet.

6.6. Kontinuierliche Verbesserung und Schulungen

Zur Weiterentwicklung des IKS werden regelmäßig Schulungen für Mitarbeitende im Finanz- und Rechnungswesen durchgeführt. Dies umfasst:

- Workshops zu UGB-Standards: Sicherstellung der einheitlichen Anwendung aktueller Rechnungslegungsvorschriften.
- Compliance-Schulungen: Sensibilisierung für regulatorische Anforderungen und interne Richtlinien.
- Digitale Trainings: Einführung in neue digitale Tools zur Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung.

7. Compliance

Integrität und verantwortungsvolles Handeln sind zentrale Elemente der Unternehmenskultur der Umdasch Group. Auch im Geschäftsjahr 2025 wurden die konzernweiten Compliance-Rahmenbedingungen weiterentwickelt, um verantwortungsbewusstes Handeln zu fördern und Risiken frühzeitig zu adressieren.

Ein wesentlicher Schwerpunkt lag auf der Weiterentwicklung des Hinweisgebersystems. Mit der konzernweit gültigen Whistleblowing-Policy besteht ein klarer Rahmen für geschützte, vertrauliche und auf Wunsch anonyme Meldungen. Damit stärkt die Umdasch Group die Speak-up-Kultur und unterstützt verantwortungsvolles Verhalten auf allen Ebenen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der kontinuierlichen Sensibilisierung für Compliance-Themen. Im Jahr 2025 wurden Newsletter veröffentlicht, die insbesondere Themen wie Interessenkonflikt und Hinweisgebersystem thematisieren. Als generelles Training werden compliance-relevante Inhalte über ein verpflichtendes, digitales Lernangebot in 27 Sprachen bereitgestellt. Ergänzend dazu wurden, abhängig von Zielgruppe und Bedarf, vertiefende spezifische Schulungsformate in präsenter oder digitaler Form angeboten.

Ein besonderer Fokus lag 2025 auch auf Schulungen zu Third-Party-Compliance und Antikorruption. Der Due-Diligence-Prozess für Third Parties wurde erneut durchgeführt und bei 28 Geschäftspartnern Schulungsmaßnahmen umgesetzt.

Darüber hinaus wurde das Thema Human Rights in die Compliance Organisation integriert und in diesem Zuge ein Human Rights Officer für die Umdasch Group ernannt sowie eine Human Rights Policy erlassen.

8. Forschung und Entwicklung

8.1. Umdasch Group Technologies & Ventures

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 potentiell disruptive neue Fähigkeiten und Kompetenzen zur Lösung relevanter Kundenprobleme für die Umdasch Gruppe zu verfolgen.

Erkannte Potentiale 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.

Die ursprünglich unter dem Namen „Sitelife“ entwickelte digitale Lösung zur ganzheitlichen Erfassung, Dokumentation und Analyse von Bauprozessen wurde im Geschäftsjahr 2025 strategisch neu positioniert. Das Produkt wurde in SiteDocu & Analytics (SD&A) umbenannt.

Zur Jahresmitte 2025 wurde SD&A von der Umdasch Group Ventures an die Division Doka übertragen. Ziel dieser organisatorischen Neuordnung ist die engere Integration in das bestehende digitale Lösungsportfolio der Division. SD&A wird künftig als Bestandteil von Doka 360 weiterentwickelt und vermarktet.

Die Kernfunktion der Lösung Scan&Go (kontaktlos und mobiler Self-Checkout im Retail-Bereich) konnte technologisch erweitert und mit Hardware-Produkten, bspw. VECTOR (Schranken) auf Kundenwunsch erweitert werden. Die bestehenden Kunden weiten den Einsatz der Lösung sukzessive in ihren Filialen aus und zunehmend konnte die Basis potenzieller Kunden verbreitert werden.

Die Umdasch Group, die Wacker-Neuson Gruppe und PORR sind zu gleichen Teilen die Gesellschafter von Sequello. Die Zielsetzung ist die Entwicklung einer branchenübergreifenden 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 Zuliefernetzwerk vollautomatisiert digital in Echtzeit abzuwickeln, ohne selbst ein Marktplatz zu sein. Im Berichtszeitraum konnten weitere Referenzkunden gewonnen werden. Intensive Marktgespräche und konkrete Vertragsverhandlungen bestätigen das Potential, dass diese Plattform als Branchenstandard etabliert werden kann.

8.2. Doka

Das Geschäftsjahr 2025 stand im Zeichen einer weiteren konsequenten Umsetzung der Innovationsstrategie sowie deren spürbarer Verankerung im Markt.

Ein dynamisches globales Marktumfeld, die wachsende Bedeutung von Automatisierung auf der Baustelle und der zunehmende Bedarf an effizienten, sicheren und nachhaltigen Lösungen prägten das Innovationsjahr 2025.

8.2.1. bauma 2025

Im April öffnete die Doka gemeinsam mit der Umdasch Group und der Division Umdasch Industrial Solutions die Tore für eine sehr erfolgreiche Messewoche. Die Doka konnte in einem nochmals optimierten Messekonzept ihren Kunden über 25 neue Systeme vorstellen. Die Bandbreite reichte von Schalungslösungen für den Hochbau, über einen Schwerpunkt im Bereich Infrastruktur hin zu digitalen Lösungen. Ein besonderes Highlight war der Bereich Automatisierung auf der Baustelle. Hier wurden drei konkrete Anwendungsfälle vorgestellt, welche den Kunden klare Vorteile auf der Baustelle bieten.

8.2.2. MFE & Doka & DokaFit

Im zweiten Jahr nach der Integration von MFE konnten erste Ergebnisse der gemeinsamen Arbeit in den Zielmärkten vorgestellt werden. Besonders wichtig und positiv ist die Tatsache, dass die Teams beider Unternehmen im Jahr 2025 weiter zusammengewachsen sind und ihre Stärken bündeln konnten. So konnte die neue Produktlinie DokaFit mit den beiden ersten Produkten für Wand und Stütze in vielen Ländern der Areas East Asia & Pacific sowie Middle East & Africa ausgerollt werden.

8.2.3. Automatisierung & Baustelleneffizienz

Der steigende Druck auf Baufirmen im Bereich Effizienz, Zeit und Arbeitskräftemangel erfordert neue Lösungen im Bereich Automatisierung. Dafür stellvertretend, konnte die Doka im Jahr 2025 drei Produkte zum Einsatz bringen:

- Automatisierungslösungen im Bereich Klettertechnik / Highrise
- Xbot
- DoKart

8.2.4. Roll Outs & Markteinführungen

Viele der in den letzten beiden Jahren entwickelten Systeme konnten im Jahr 2025 am Markt eingeführt werden. Darunter sind wichtige Kernprodukte wie:

- Xlife top: Neue Schalungsplatte aus recyceltem Kunststoff kombiniert optimierte Wirtschaftlichkeit mit hoher Ausführungsqualität und Nachhaltigkeit.

- DokaXdek: Neue Innovationen und Komponenten erweitern die DokaXdek Systemfamilie mit dem Fokus auf Vielseitigkeit und Produktivität.
- Safeflex: Neues Sicherheits-Upgrade für Träger-Deckenschalungen setzt mit dem Safeflex-Schiebegitter und Safeflex-System neue Maßstäbe in Sachen Stabilität und Sicherheit, sowohl bei Fertigteil- als auch bei Ortbetonanwendungen.
- Eurex basic: Neue Deckenstütze vereint Wirtschaftlichkeit mit hoher Anwenderzentriertheit.
- Ringlock: Gerüstsystem von AT-PAC, welches über die Doka-Vertriebe an das Segment der Baufirmen vertrieben wird. Hier können Arbeitsgerüste mit Anwendungen im Bereich Tragerüste optimal kombiniert werden.
- UniKit: Im Jahr 2025 konnte UniKit in neuen Segmenten, Ländern und Kundengruppen erfolgreich positioniert werden. Durch die laufende Erweiterung des Infrastruktur-Baukasten können nun für immer mehr Bauanwendungen Lösungen angeboten werden.

8.2.5. Infrastruktur

Weiterhin liegt ein klarer Fokus auf dem wichtigen Segment Infrastruktur. Produkt-Rollouts und Erweiterungen wie UniKit Heavy Shoring, Lösungen für Tunnel- und Brückenbau werden konsequent weiterentwickelt und bei Kundenprojekten verplant.

Parallel dazu werden die zukünftigen Anforderungen in diesem Segment in den Regionen Middle East & Africa sowie East Asia & Pacific strukturiert und Markt-Know-how aufgebaut.

8.2.6. Digital Services

Auch für die Digital Services stellte das 2025 ein erfolgreiches Jahr dar. Die IoT-Produktfamilie DokaXact konnte in weitere Märkte ausgerollt werden.

Herzstück der Aktivitäten im Geschäftsjahr 2025 war das Projekt Doka 360, eine Plattform für alle Phasen des Schalungsprozesses. Vorgestellt auf der bauma konnten in einer Early Access in den USA und Deutschland erste Kunden eingebunden werden.

8.3. Umdasch Industrial Solutions

Im Geschäftsjahr 2025 konzentrierte sich die umdasch Industrial Solutions im Wesentlichen auf folgende Produktentwicklungen:

- MPBS Ringlock S: Das Mehrzweck-Trägersystem (MPBS) ist ein vielseitiges Aluminium-Trägersystem, das für Anwendungen mit großen Spannweiten entwickelt wurde. Es kombiniert leichte Aluminiumträger mit hochfesten Stahlkomponenten und AT-PAC Ringlock-Elementen und bietet so eine anpassungsfähige und effiziente Lösung für komplexe Projektanforderungen in verschiedenen Industrieumgebungen.
- Advanced Guardrail: Das Advanced Guardrail-System wurde entwickelt, um die Sicherheit beim Gerüstbau durch die Verwendung von nur zwei neuen Komponenten zu erhöhen. Das System ermöglicht die Installation von Absturzsicherungen vor der Plattformmontage. Da es sowohl als Geländer als auch als Ersatz für Längsriegel dient, bietet es eine optimierte und effiziente Methode zur Verbesserung der Arbeitssicherheit und Beschleunigung der Gerüstbauprozesse.
- Ringlock Shoring Frame: In Zusammenarbeit mit der Doka wurde eine 60-kN-Lösung entwickelt, die eine nahtlose Integration mit Ringlock für Zugangslösungen im Abstützprojekt ermöglicht.

8.4. umdasch Store Makers

Die umdasch Store Makers betreibt keine Grundlagenforschung, dafür aber Anwendungsentwicklung. Der größte Teil der Innovationsmittel floss in den Ausbau der digitalen umdasch Experience-Plattform (uXP) und der Produktweiterentwicklung von Regalsystemen, insbesondere des Basic Shelf Systems, hauptsächlich für Wiederholkunden.

Die uXP ist eine Basissoftware, die es einem Handelskunden ermöglicht, alle digitalen Einrichtungen (von der elektronischen Preisauszeichnung bis zu Digital Signage) mit einer einzigen Software zu monitoren. Zahlreiche Kunden setzen diese Plattform, deren Programmierung im Jahr 2025 mit der Version 7.0 weiterentwickelt wurde, bereits ein. Die daraus generierten Wartungs- und Serviceerlöse finanzieren die Innovationsmittel weitgehend.

Ein weiterer Schwerpunkt wurde auf die Integration von digitalen Lösungen in Möbelsysteme gesetzt. So wurden neben Kassensystemen auch intelligente Brotmöbel, aber vor allem die Reihe Liquid und Solid Dispenser weiterentwickelt. 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. Diese von uns entwickelten Geräte verfügen über künstliche Intelligenz und ermöglichen eine ansprechende „Customer Journey“. Führende Markenartikelunternehmen ebenso wie der Drogerie- und Lebensmittelhandel sind am Einsatz der 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 Geschäftsmodells führen.

In die Entwicklung dieser sogenannten IoT-Maschinen und der neuen Regalsysteme wurde im Jahr 2025 rund eine Million Euro investiert, nichts davon wurde aktiviert.

Neben diesen Aktivitäten wurden substanzielle Mittel in Anwendungstechnik und Engineering-Leistungen investiert, diese werden aber nicht gesondert ausgewiesen.

9. Ausblick

Die Gruppe setzt auf eine konsequente Umsetzung ihrer strategischen Initiativen in den Bereichen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Prozessoptimierung. Investitionen in innovative Technologien sowie die Förderung nachhaltiger Geschäftsmodelle bleiben auch im kommenden Jahr zentrale Handlungsfelder.

Die breite internationale Präsenz und die Diversifikation über verschiedene Märkte und Geschäftsbereiche hinweg bilden eine wichtige Grundlage, um Risiken abzufedern und gleichzeitig Chancen zu nutzen.

Zölle und nicht-tarifäre Hindernisse

Im Februar 2025 wurden vom US-Präsidenten massive Zollerhöhungen angekündigt. Vorübergehend waren davon insbesondere Stahl- und Aluminium Produkte der Doka betroffen. Durch die zwischenzeitlich vom US Supreme Court getroffene höchstgerichtliche Entscheidung, dass der Großteil dieser Zölle nicht verfassungskonform ist, hat sich die Zollthematik gegen Ende 2025 entschärft.

Da gleichzeitig mit den Zollerhöhungen die Stahlpreise in den US-Stahlwerken erhöht wurden, ist der Wettbewerbsnachteil aus den noch immer jedoch geringeren Zollerhöhungen überschaubar. Es besteht kein massiver Nachteil durch den Import von Stahl- und Aluminiumprodukten. Die weitere Entwicklung der Zollsätze wird intensiv verfolgt.

Irakrieg

Die Auswirkungen des seit 28. Februar 2026 herrschenden Krieges zwischen den U.S.A., Israel und dem Iran sind aktuell noch nicht vollständig abschätzbar. Je nach Dauer und Ausweitung des Konfliktes wird damit gerechnet, dass diese Auswirkungen vor allem auf die Energie- und Transportkosten und auf globale Lieferketten haben könnte.

Der Vorstand wird die Entwicklung weiterhin genau beobachten und geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung ergreifen. Details sind dem Anhang zu entnehmen.

Finanzielle Perspektiven

Vor dem Hintergrund des derzeit äußerst volatilen geopolitischen Umfelds ist eine verlässliche Prognose der Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung nur eingeschränkt möglich. Die global herausfordernden Rahmenbedingungen führen zu einer erhöhten Unsicherheit hinsichtlich Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Der Vorstand analysiert daher kontinuierlich die Effekte der sich dynamisch verändernden externen Einflussfaktoren und bewertet deren potenzielle finanzielle Auswirkungen. Auf Basis dieser laufenden Evaluierung werden bei Bedarf zeitnah geeignete Maßnahmen gesetzt, um auf veränderte Marktbedingungen flexibel reagieren zu können.

Der Vorstand geht auf Basis der aktuellen Rahmenbedingungen davon aus, das Geschäftsjahr 2026 mit einem positiven Ergebnis abschließen zu können.

Amstetten, am 17. April 2026

Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer



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 2025, 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 2025 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 planen die Konzernabschlussprüfung und führen sie durch, um ausreichende geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftsbereiche innerhalb des Konzerns zu erlangen, als Grundlage für die Bildung eines Prüfungsurteils zum Konzernabschluss. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchführung der für Zwecke der Konzernabschlussprüfung durchgeführten Prüfungstätigkeiten. 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

Angeichts 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
17. April 2026

Deloitte Audit Wirtschaftsprüfungs GmbH

Mag. Friedrich Wiesmüller
Wirtschaftsprüfer

ppa. Mag. Lukas Glattauer
Wirtschaftsprüfer

Qualifiziert elektronisch signiert:			
Signed by: Friedrich Wiesmüller 80698C0C1554448...		Signed by: ppa. Lukas Glattauer ABAC5EBB74344D7...	
Datum:	17.04.2026	Datum:	17.04.2026



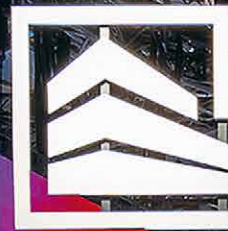
Inno
va
tion



Kom pe tenz

Was als Überschrift begann, wird zur
transformativen Kraft technologischen
Fortschritts.

A Tour through EuroShop

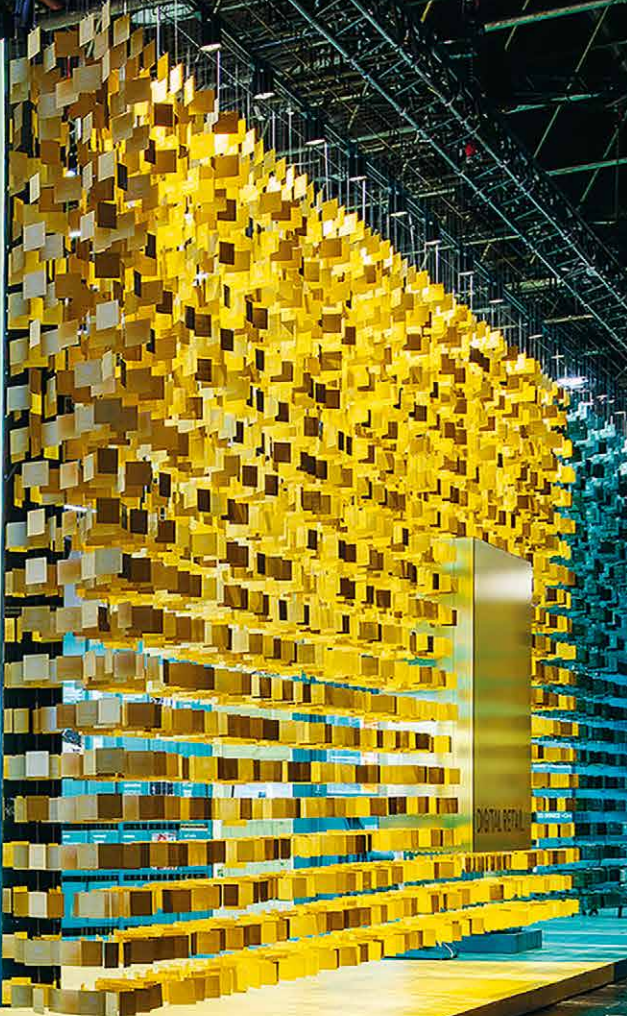
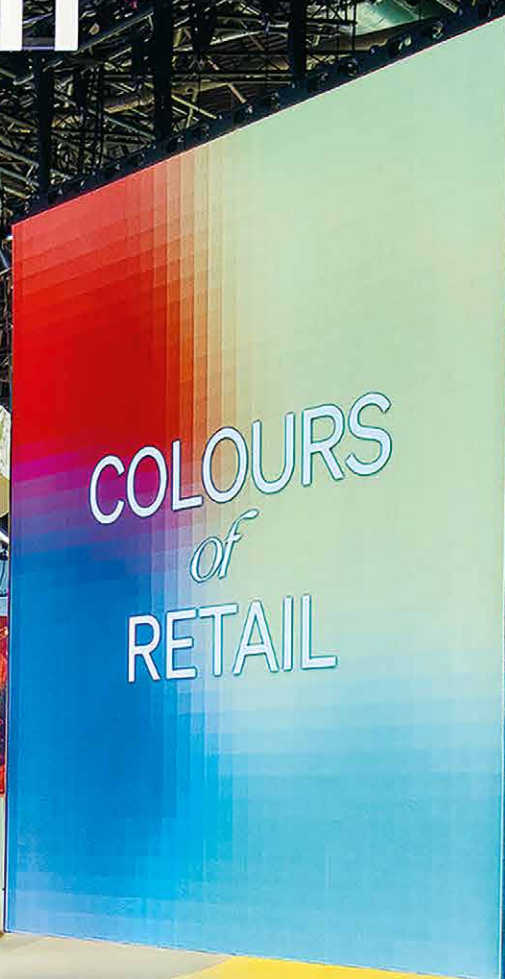


umc
THE ST

COLOURS
of
RETAIL

dasch

STORE MAKERS



Die EuroShop 2026 mag zwar längst vorbei sein, doch ihr Eindruck hallt noch lange nach. Denn für die Store Makers-Division der Umdasch Group war die Messe anlässlich deren 60-jährigen Bestehens etwas ganz Besonderes. Sie war ein Ort, an dem die Store Makers zeigten, wie sie Retail denken – nämlich mutig, emotional, strukturiert und gleichzeitig voller einzigartiger Möglichkeiten.

Inspiziert vom Messemotto „The Global Retail Festival“ entstand unter dem Leitmotiv „Colours of Retail – Where Experience meets Efficiency“ ein Stand, der deutlich mehr als eine klassische Produktfläche darstellte. Er war eine Reise, die Besucher*innen Schritt für Schritt durch die Welt der Store Makers führte. Eine Reise, in der Herz und Verstand zusammenfanden und die Vielfalt des modernen Handels sichtbar wurde. Und eine Reise, die am Ende sogar mit einem Gold-Award ausgezeichnet wurde.

Willkommen am Festivalgelände der Store Makers.

Schon aus der Distanz zieht der 700 m² große Messestand alle Blicke auf sich: Eine luftige Fassade aus mehr als 20.000 Logokacheln umgibt ihn, flankiert von zwei imposanten LED-Wänden. Sie rahmen den Eingangsbereich wie ein modernes Portal und begrüßen die Besucher*innen mit farbtintensiven Animationen. Die Farben erzählen dabei von Branchen, Ideen und Menschen. Sie stehen sinnbildlich für die Vielfalt des Handels und für die unterschiedlichen Bedürfnisse, die der stationäre Handel heute erfüllen muss.

Wo Ideen die Bühne betreten. „Start your Journey here“ markiert den Ausgangspunkt unserer Experience Route. Hier, wo Visionen Form annehmen und Ideen ihre Bühne finden, zeigen Shop Consult und Digital Creation, wie ganzheitliche Retail-Konzepte entstehen. Ein großformatiges Display setzt die Inhalte in Szene und aktiviert sich über einen interaktiven Button im Zentrum des Raums. Analoge Elemente und digitaler Content aus unserer eigenen Schmiede formen einen Raum, der verdeutlicht, dass erfolgreiche Konzepte nie zufällig entstehen, sondern von Beginn an gemeinsames Denken, Diskutieren und Gestalten erfordern.

Blühende Erlebniswelt. Von dort aus öffnet sich unsere Experience World zu einer immersiven rosa-farbenen Blumenwiese – ein Ort, an dem die Besucher*innen vor allem eines können: Inspiration in Hülle und Fülle pflücken. Überdimensionale florale Installationen zeigen außergewöhnliche Marken- und Storekonzepte und laden mit integrierten digitalen Touchpoints und Augmented-Reality-Elementen dazu ein, die Konzepte hautnah zu erleben. Der Bereich macht sichtbar, wie Marken über Emotionen wirken, wie Räume Geschichten erzählen und wie Erlebnisse Erinnerungen schaffen.





Die Kunst des Feinen. Nach dieser emotionalen Bühne kehrt Ruhe ein, denn die Premium Gallery eröffnet die Perspektive, Retail als Kunstform zu betrachten. Materialien, Farben, Formen: Alles ist bewusst kuratiert, um die Qualität unserer High-End-Projekte sichtbar zu machen. Digitale Bilderrahmen und haptische Muster zeigen, wie fein unser Handwerkssinn im hochwertigen Ladenbau ist. Bleibt man hier stehen, spürt man, wie stark Ästhetik, Materialität und Präzision einen Raum und damit auch die Marke formen. Dieser Bereich setzt ein stilles Statement: Premium ist kein Stil, sondern eine Haltung.

Backstage am Bau. Im nächsten Bereich des Messestandes wartet der Kontrast – unsere General Contracting Area. Inspiriert vom Roadie-Spirit eines Festivals öffnet dieser Raum den Blick hinter die Kulissen: auf Prozesse, Materialien und Workflows. Im direkten Vorher-Nachher-Vergleich zeigen wir, wie radikal sich Räume verändern, sobald unsere GC-Teams mit dem Umbau beginnen. Wir machen sichtbar, wie Bauteile, Gewerke und Zeitpläne ineinandergreifen müssen und wieviel Erfahrung nötig ist, um aus einer Baustelle einen funktionierenden Raum zu schaffen. Dieser Bereich erinnert daran, dass jeder Store zuerst ein Bauprojekt ist – und dass die wahre Kunst darin liegt, das Unsichtbare zuverlässig zu meistern.

Alles aus einem Guss. Der One-Stop-Shop verbindet all das, was die Store Makers auszeichnet. Er zeigt, wie ein Projekt von der ersten Idee bis zur finalen Umsetzung wächst – nahtlos, effizient und aus einer Hand. Anhand von Referenzen, Prozessen und interaktiven Einblicken kann man erleben, wie umfassend unser Leistungsportfolio ist und wie wichtig ein einziger, verllässlicher Partner im komplexen Retailgeschäft sein kann. Dieser Bereich schafft nicht nur Überblick, sondern auch Sicherheit: ein Projekt, ein Team, ein Ergebnis.



Hospitality als gestaltetes Gefühl. Unsere Hospitality Area bildet einen bewussten Gegenpol: Sie ist ein Ort zum Auftanken, Austauschen und Zusammenkommen. Ganz im Sinne eines Festivals entsteht hier ein warmes Zentrum mitten im Trubel der Messe. Hier spürt man unsere Gastfreundschaft, die zugleich als Inspirationsquelle für moderne Food-Courts, Bars oder Quick-Service-Restaurants dient. Die Atmosphäre zeigt, wie wichtig es uns ist, Flächen nicht nur funktional, sondern auch menschlich zu denken.

Ein Basar effizienter Lösungen. Mit dem Eintritt in den Market Place wechselt die Stimmung. Hier herrschen Bewegung, Vielfalt und Energie. Von modularen Regalen über Bakery-Lösungen bis hin zu Self-Checkout-Systemen zeigt dieser Bereich, wie breit und flexibel modernes Ladenbau-Know-how sein kann. Er macht greifbar, dass Retail gleichzeitig inspirierend und effizient funktionieren muss. Wie Self-Checkout-Lösungen ein reibungsloses Einkaufserlebnis am POS ermöglichen, zeigen wir übrigens auf Seite 100.

Im Takt großer Rollouts. Die Efficiency World verdeutlicht im Anschluss eindrucksvoll, wie unsere internationalen Rollouts gelingen: durch eingespielte Projektteams, klare Abläufe und eine Wertschöpfungskette, die wie ein präzise orchestriertes System ineinandergreift. Genau das machen wir in diesem Bereich sichtbar. Doch obwohl Effizienz ein wesentlicher Bestandteil moderner Handelskonzepte

ist, führt unsere Reise auf der EuroShop noch einen Schritt weiter – hin zu einem Thema, das den Handel sowie Gebäude und Flächen im Allgemeinen langfristig prägen wird.



Neu denken statt neu machen.
Mit dem letzten Abschnitt unserer Tour, der RE...THINK Area, setzen wir einen bewusst nachhaltenden Akzent. Hier geht es nicht darum, neue Flächen zu schaffen, sondern bestehende Räume neu zu interpretieren. Man erlebt, wie nachhaltige Lösungen entstehen, wenn man Materialien, Prozesse und Architektur mit frischem Blick betrachtet. Ob Renovieren, Wiederverwenden statt Wegwerfen oder die ECOlib als digitale Grundlage für bewusste Materialentscheidungen, RE...THINK zeigt, dass Zukunftsfähigkeit vor allem durch intelligentes Weiterdenken entsteht.

In diesem Kontext wird spürbar, dass nachhaltiges Handeln nicht bei der Gestaltung einzelner Elemente endet, sondern den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes umfasst. Genau hier knüpft der Lifecycle-Ansatz der Umdasch Group an: Er begleitet zukünftig Projekte von der Entwicklung über die Planung und Ausführung bis hin zu Betrieb, Sanierung und schließlich Rückbau, und ermöglicht so langfristige Qualität, niedrigere Kosten und mehr Nachhaltigkeit. Dieser Abschluss lädt zum Innehalten und Umdenken ein und bringt die Botschaft unserer EuroShop-Präsentation auf den Punkt: Die Zukunft liegt dort, wo wir Bestehendes wertschätzen und mutig neue Wege einschlagen.



Colours of Retail: Gekommen, um zu bleiben.

Rückblickend stand die EuroShop 2026 für all das, was die Store Makers von umdasch ausmacht: Vielfalt, Mut und das gekonnte Zusammenspiel von Emotion und Effizienz, das den stationären Handel von heute prägt. Die Messe besinnt darauf, warum es Profis braucht, die Räume gestalten, die Menschen bewegen, und Systeme entwickeln, die Marken stärken. Genau an dieser Nahtstelle sind die Store Makers zu Hause. Dass der diesjähri-

ge Messeauftritt Jury-Gold als bester Stand über 300 m² erhielt, war eine Auszeichnung für das großartige Team dieser Division, das diese Reise erst möglich gemacht hatte: vom Briefing über die Designidee und das Projektmanagement bis zur Umsetzung.

Kommen Sie mit und entdecken Sie gemeinsam mit den Store Makers noch einmal die Highlights:



We didn't
discover fire ...



but we
invented
doka360

Doka 360 in der Praxis

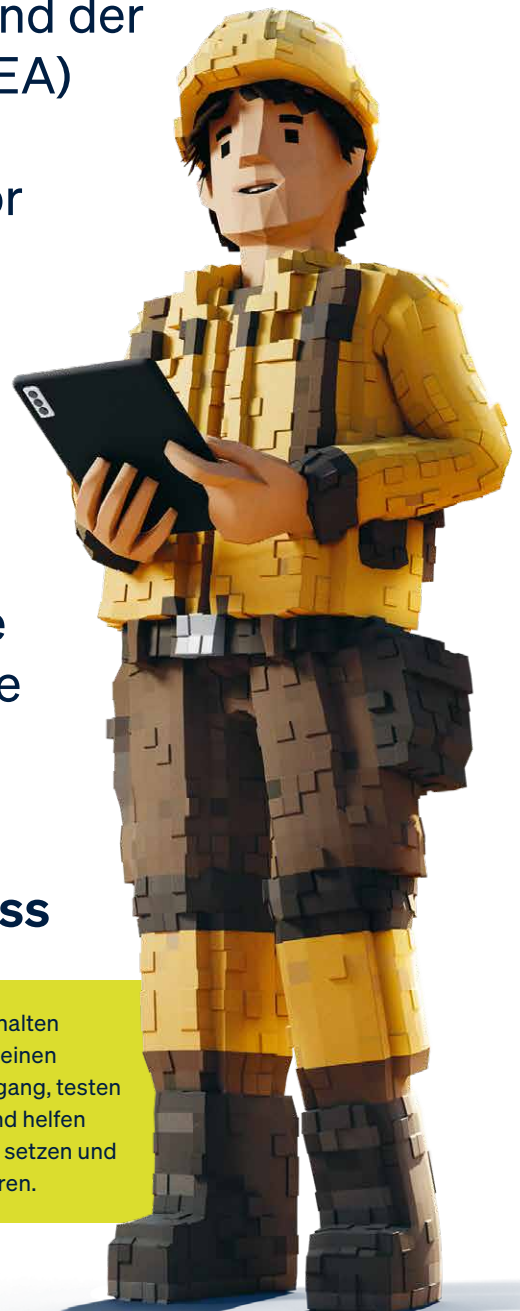
Nach einem beeindruckenden Debüt auf der bauma 2025 hat sich Doka 360 erfolgreich von einer Vision in die Realität verwandelt. Während der exklusiven Early-Access-Phase (EA) können ausgewählte Partner die neue Kundenplattform bereits vor der geplanten Markteinführung im Herbst 2026 kennenlernen. Die EA-Phase begann im Juli 2025 in Deutschland und in den Vereinigten Staaten, zwei Kernmärkten der Doka. Bis zum Jahresende hatten beide Doka-Länderorganisationen erste Schlussfolgerungen gezogen.

Doka 360

ist unsere digitale Kundenplattform, die alle Schritte eines Schalungsprozesses miteinander verknüpft – von der Planung und der Bestellung über die Lieferung bis zur Rückgabe.

Early Access bedeutet:

Ausgewählte Kunden erhalten vor dem offiziellen Start einen exklusiven Premium-Zugang, testen das Produkt im Alltag und helfen uns dabei, Prioritäten zu setzen und die Plattform zu optimieren.



„Man spürt die Begeisterung! Unsere Kunden freuen sich, Teil von etwas Neuem zu sein.“



Joachim Immerz
Chief Sales Officer Doka Deutschland



3 Fragen an Joachim Immerz:

Wie ist der Eindruck der Kunden von Doka 360?

Das Feedback der Kunden ist äußerst positiv. Sie beschreiben Doka 360 als intuitiv, benutzerfreundlich und auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Natürlich bringen sie auch Ideen ein. Aber das ist ein gutes Zeichen. Es bedeutet, dass sie sich engagieren und den Mehrwert erkennen.

Wie lief die Early-Access-Phase von Doka 360 in Deutschland an?

Wir wollten die Plattform aktiv testen und gemeinsam mit unseren Kunden gestalten. Dieser Ansatz hat hervorragend funktioniert. Die Kunden schätzten es, unsere Kolleginnen und Kollegen aus der Zentrale zu treffen, und man konnte ihre Begeisterung darüber, als Early-Access-Partner ausgewählt worden zu sein, wirklich spüren. Wir begannen mit fünf Kunden – alle fünf stimmten sofort zu, teilzunehmen – und am Ende erweiterten wir den Kreis auf zehn Kunden, die die Plattform während der sechsmonatigen EA-Phase regelmäßig nutzten.

Die Baubranche ist nicht gerade dafür bekannt, „digital first“ zu sein. Wie sehen Sie diesen Wandel hin zur Digitalisierung?

Eines haben wir auf der bauma deutlich gesehen: Die Kunden sind wirklich interessiert – nicht nur an unseren Produkten, sondern auch daran, wie sie mit Hilfe von Technologie die Produktivität steigern, Arbeitsabläufe optimieren und dem Fachkräftemangel entgegenwirken können. Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Generationenwechsel. In vielen Unternehmen übernehmen gerade jüngere Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer, Einkäufer oder Bauleiter Verantwortung. Sie sind mit digitalen Tools aufgewach-

sen, bringen Neugier mit und wenden diese Technologien selbstverständlich an. Daraus entsteht eine gute Mischung: Erfahrung trifft auf digitale Offenheit. Die Älteren prüfen und begleiten, die Jüngeren treiben voran – und gemeinsam entsteht Bewegung.



3 Fragen an Michael Kennedy:

Wie war Ihre erste Reaktion, als Sie hörten, dass **Doka 360** in den USA im Early Access verfügbar sein würde?

Da die USA einer der größten Märkte für Doka sind, war mir klar, dass wir dabei sein mussten. Mein erster Gedanke war: Okay, das ist Neuland für uns. Wir sind ein Unternehmen, das tief im Engineering verwurzelt ist, daher fühlte sich der Schritt in Richtung Software wie ein wichtiger nächster Schritt an. Die Frage war: Wird das unseren Kunden wirklich greifbare Vorteile bringen? Aber ziemlich schnell wich diese Skepsis der Begeisterung. Wir fühlten uns geehrt, ausgewählt worden zu sein, und sahen darin eine Chance, die Plattform frühzeitig mitzugestalten und echtes Kundenfeedback aus dem US-Markt einzubringen.

Welchen Mehrwert erwarten Sie, den **Doka 360** sowohl für unser Unternehmen als auch für unsere Kunden bringen wird?

In erster Linie Transparenz. Doka 360 bietet Kunden an einem zentralen Ort Einblick in jeden Teil des Prozesses – Planung, Bestellung, Logistik, Retouren. Außerdem sorgt es für mehr Effizienz auf beiden Seiten. Kunden können einfache Aufgaben selbst erledigen, die normalerweise die Zeit unseres Vertriebsteams in Anspruch nehmen würden. Dadurch kann sich unser Team stärker auf wertschöpfende Gespräche mit unseren Kunden konzentrieren. Letztendlich geht es um Produktivität. Wenn Doka 360 Informationen lediglich anders darstellt, reicht das nicht aus. Es muss die Arbeit unserer Kunden einfacher, schneller und effizienter machen – und genau das sehen wir auch.

Wie haben die Kunden bisher reagiert?

Selbst Kunden, die nicht an der Early-Access-Phase teilnehmen, haben die Plattform gesehen – zum Beispiel auf der bauma in München – und waren wirklich begeistert. Die häufigste Frage, die uns gestellt wird, lautet: „Wann können wir damit starten?“ Das ist ein gutes Zeichen. Es zeigt, dass die Kunden das Potenzial für eine bessere Kontrolle und Transparenz über ihre Materialien und Projekte erkennen. Gleichzeitig wissen sie, dass die Einführung einer solchen Plattform kein Schalter ist, den man einfach umlegt. Daten über mehrere Baustellen hinweg zu verwalten, Nutzung, Lieferungen und Rückläufe zu verfolgen – das ist komplex. Aber die Offenheit und die Begeisterung, die wir erleben, sind großartig.

„Doka 360 ist nicht nur ein Werkzeug – es ist ein Umdenken in der Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden zusammenarbeiten.“

Michael Kennedy
Executive Vice President Americas &
CEO Doka USA



Wo die digitale Transformation sichtbar wird

Unsere groupGPT-bots sind erste sichtbare Boten der digitalen Transformation. Viele dieser Helferlein sind schon unterwegs im Unternehmen und entfalten im Arbeitsalltag ihre Wirkung. Hier stellen sich drei von ihnen vor:

Hi, ich bin DKT!

Ich trage keinen Helm, aber ich habe viel von dem, was darunter steckt: das gebündelte Know-how aus Hoch- und Tiefbau, jede Menge Wissen zu Baustoffen und alles rund um die tägliche Baustellenpraxis. Und dieses Doka-Knowledge reiche ich jeden Tag um aktuelle Technologien, Erfahrungen und neue Methoden an.

Was meine Kolleginnen und Kollegen bisher mühsam zusammensuchen mussten, habe ich in Sekunden parat. Schnell, präzise und garantiert ohne Honorarnote!



Guten Tag, ich bin Market Intelligency – der Blick in die Zukunft der Bauindustrie.

Ich war zwar noch nie auf einer Baustelle, aber ich weiß, was auf sie zukommt: globale Marktdaten, Trends und Prognosen – von Neubau bis Renovierung, von Regionen bis zu Sektoren.

Ich helfe dabei, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und daraus fundierte Entscheidungen abzuleiten. Ob schneller Überblick oder tiefergehende Analyse: Ich bringe Struktur in komplexe Marktdaten.



Darf ich mich vorstellen? Ich bin der digitale weONE Coach!

Irgendwie passen weONE und ich schon per se zusammen: Unser gemeinsames Thema ist die kontinuierliche Verbesserung. Ich lerne auch mit jedem Input dazu.

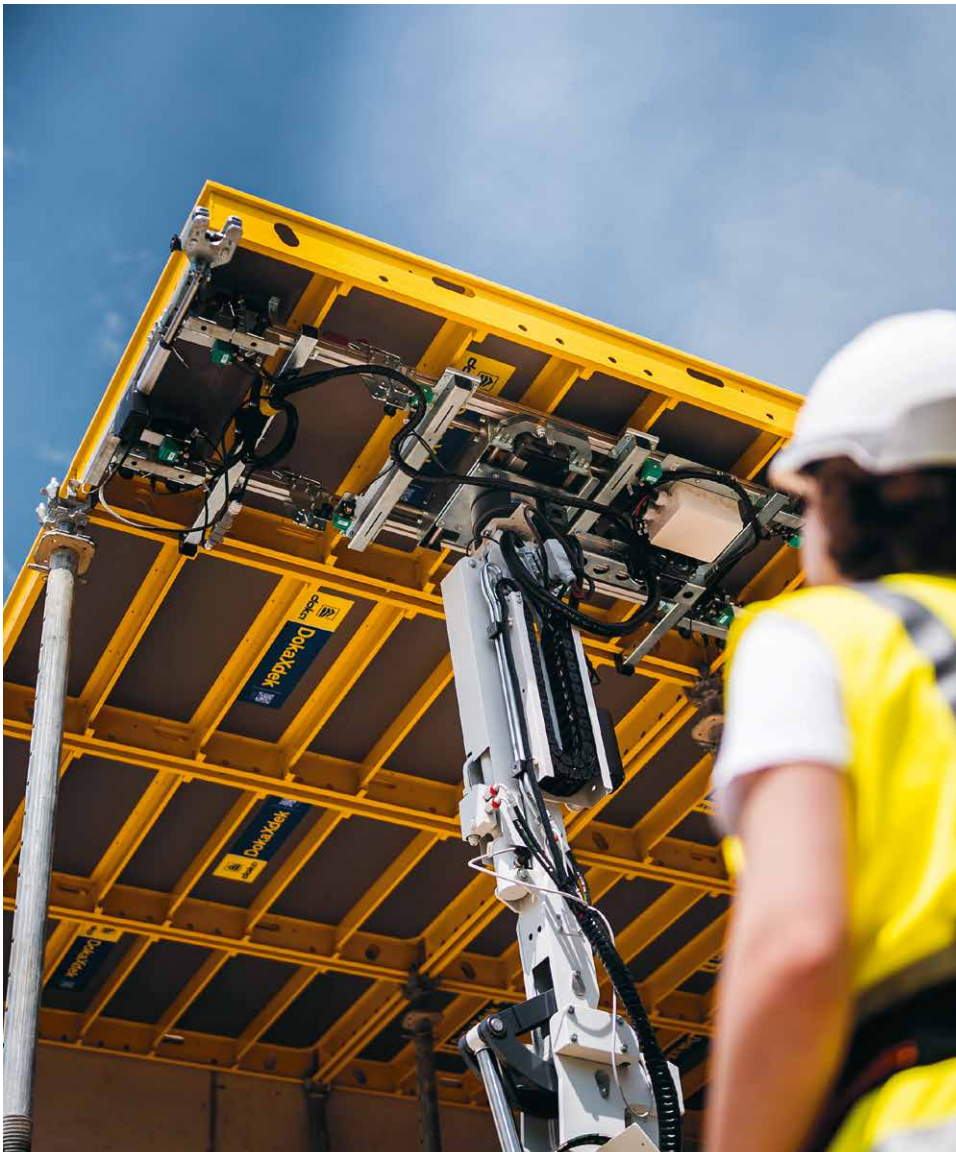
Speziell wenn es um die 8-Schritte-Methode geht, bin ich eine gute Anlaufstelle für alle im Unternehmen, die gerade ein weONE Topic in ihrem Bereich starten und sich in diesem Bereich verbessern wollen.

Ob Detailfrage oder Überblick: Ich bringe das gesammelte weONE Wissen auf den Punkt.



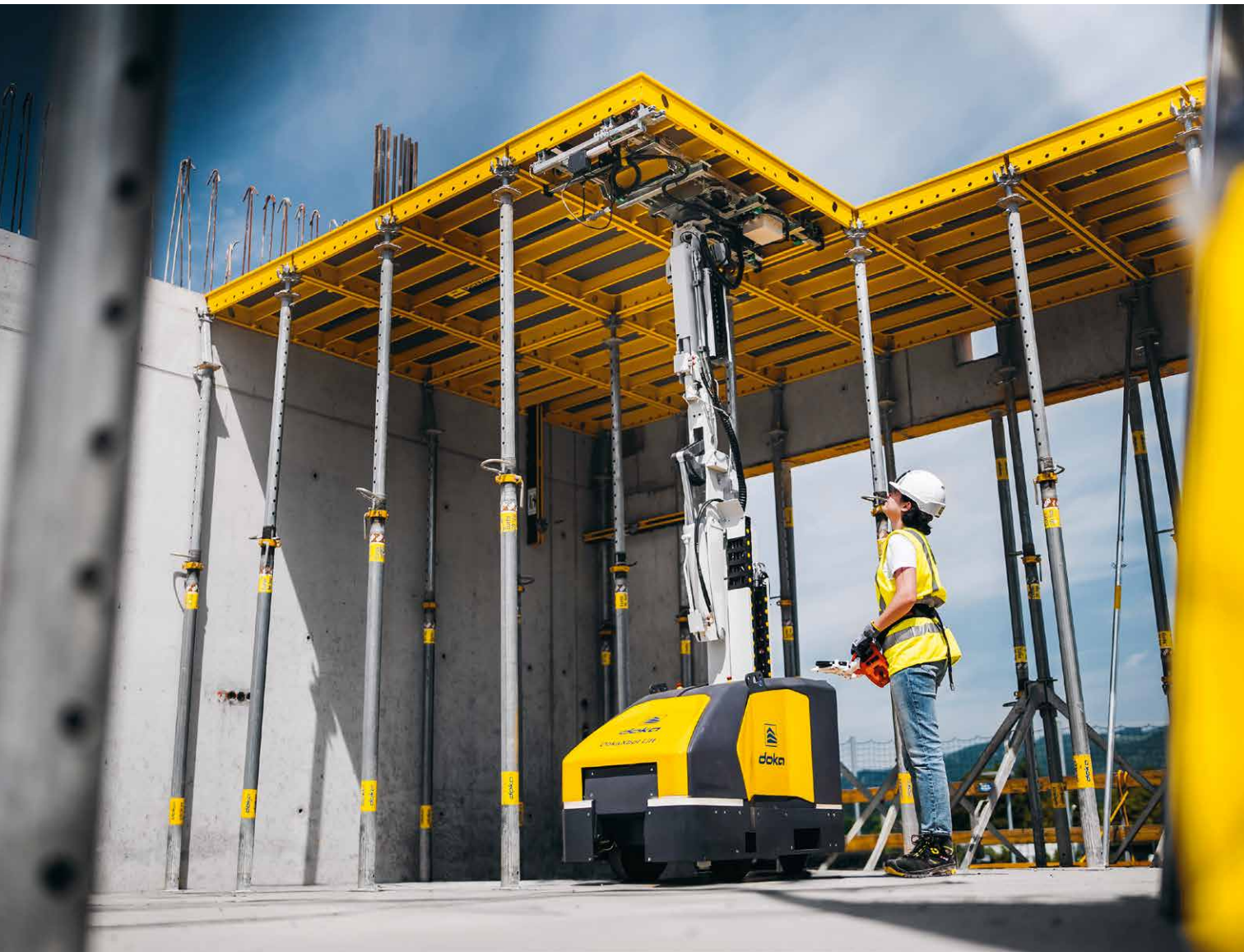
Auf Herz und Baustelle geprüft

Wie Testbaustellen dazu beitragen, neue Technologien fit für den Baustellenalltag zu machen.



„Bei Doka sehen wir in der Automatisierung und Robotik einen entscheidenden Hebel, um unsere Kunden dabei zu unterstützen, Bauvorhaben schneller und sicherer zu realisieren und gleichzeitig den Menschen bei teils körperlich schweren Tätigkeiten zu entlasten.“

Robert Hauser
CEO Doka



DokaXbot Lift im Einsatz beim Bau eines neuen Bildungszentrums in Völkermarkt, Österreich.
Bilder © Bildverstärker

Von der ersten Idee über den Prototyp bis hin zur Serienreife: Neue Technologien entstehen nicht über Nacht. Und schon gar nicht im stillen Kämmerlein. Im Gegenteil: Sie durchlaufen bei Doka eine Reihe von klar definierten Entwicklungsschritten – einer davon ist der Praxistest auf der Baustelle unter realen Bedingungen.

Was ist eine Testbaustelle? Eine Testbaustelle ist eine reale Baustelle, wo gemeinsam mit Kunden neue Ansätze frühzeitig dort getestet werden, wo sie später auch bestehen müssen.

Warum braucht es die Testbaustelle? Innovation passiert nicht zum Selbstzweck. Neue Produkte oder Prozesse müssen ihre Praxistauglichkeit unter Beweis stellen und einen konkreten Mehrwert für die Baustelle bringen. Das gelingt am besten in Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern.

Wie wird ein Prototyp ein marktreifes Produkt?

Indem wir ihn testen. Der DokaXbot Lift war im vergangenen Jahr auf knapp zehn Testbaustellen in ganz Europa im Einsatz. Genau dort, wo es zählt: im realen Baustellenalltag. Gemeinsam mit unseren Kunden wird er unter realen Bedingungen erprobt. Denn echte Innovation entsteht vor allem im Zusammenspiel – im Austausch, im Testen, im kontinuierlichen Verbessern. Jede Baustelle ist anders und liefert uns daher wertvolle Erkenntnisse, die direkt in die Weiterentwicklung einfließen. So wird aus einem Prototyp Schritt für Schritt ein marktreifes Produkt.



Globalisierung

A large, stylized white leaf graphic with multiple veins, curving from the top right towards the bottom left, framing the central text.

Gloka lisie rung

Geografische Präsenz wandelt
sich zu globaler Balance
mit lokaler Wertschöpfung.



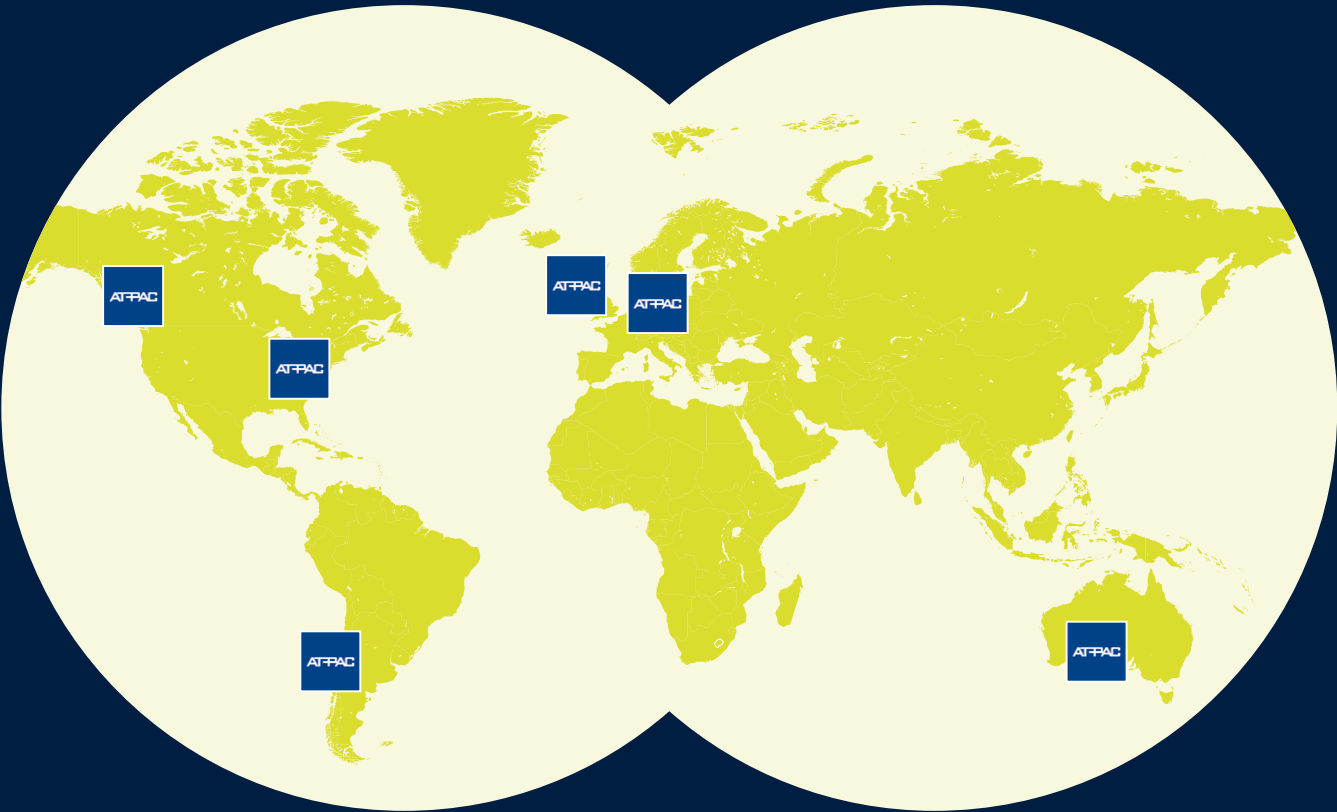


Europa: Geschärft aus einem an- spruchsvollen Umfeld

Europa zeigte sich 2025 differenziert. Während insbesondere Süd- und Osteuropa eine erfreuliche Entwicklung verzeichneten, blieb die Dynamik insgesamt verhalten. Zeit, um Strukturen neu zu denken und Transformation zu forcieren – als Grundlage für künftiges Wachstum.

umdasch Industrial Solutions:

Von einem regional tätigen Unternehmen ...



Minderheits-
beteiligung
an AT-PAC



2020

Mehrheits-
beteiligung
an AT-PAC



2022

100 %-Übernahme
von AT-PAC



2023

Alles begann vor etwas mehr als zwei Jahren mit der 100 %-Übernahme des Gerüstunternehmens AT-PAC, dessen Präsenz sich zu diesem Zeitpunkt auf eine Handvoll Länder beschränkte. Die Ambition war jedoch schon damals groß: Unter dem Dach einer eigenen Division soll eine globale Gerüstmarke entstehen. Die Entwicklungen seither zeigen, wieviel in kurzer Zeit bewegt werden kann: mit einer klaren Strategie und einer großen Vision.

Wenn wir auf das Jahr 2023 zurückblicken, als AT-PAC zur Gänze Teil der Umdasch Group wurde, betrieb das Unternehmen 15 Niederlassungen in sechs Ländern, wobei der Großteil der Aktivitäten auf die Vereinigten Staaten und Australien fokussiert war. Heute entwickelt sich diese Präsenz rasant weiter. In den letzten zwölf Monaten begann diese Ambition sichtbar Gestalt anzunehmen, als AT-PAC nach Mexiko, Peru, Schweden, Deutschland und Malaysia expandierte und die Organisation näher an ihre Kunden und deren Projekte brachte. Gleichzeitig stärkten neue Supply-Chain-Hubs

in Deutschland, Polen und Houston das operative Rückgrat der Division, wodurch Materialien schneller bewegt werden und Teams effektiver reagieren können. Diese Expansion spiegelt eine bewusste Strategie wider: Präsenz dort aufzubauen, wo sie einen Unterschied macht, etablierte Märkte zu stärken und gleichzeitig neue Märkte gezielt zu entwickeln. Europa, Lateinamerika und der Nahe Osten wurden zu zentralen Wachstumsregionen, unterstützt durch Investitionen in lokale Talente, Infrastruktur und Supply-Chain-Fähigkeiten.

Catari – ein weiterer Schritt nach vorne. Mit der Integration von Catari expandierte umdasch Industrial Solutions nach Portugal und Spanien – Märkte, in denen die Division zuvor keine direkte Präsenz hatte. Über die geografische Erweiterung hinaus brachte Catari Fertigungskompetenz, jahrzehntelange Erfahrung im Gerüstbau sowie starke Fähigkeiten in Produktentwicklung und Engineering ein und stärkte damit zusätzlich die Grundlage für das Wachstum der Division.

... zu einer globalen Gerüstmarke.



AT-PAC wandert von Doka zu umdasch Industrial Solutions



2024

umdasch Industrial Solutions übernimmt **Catari** als 2. Marke



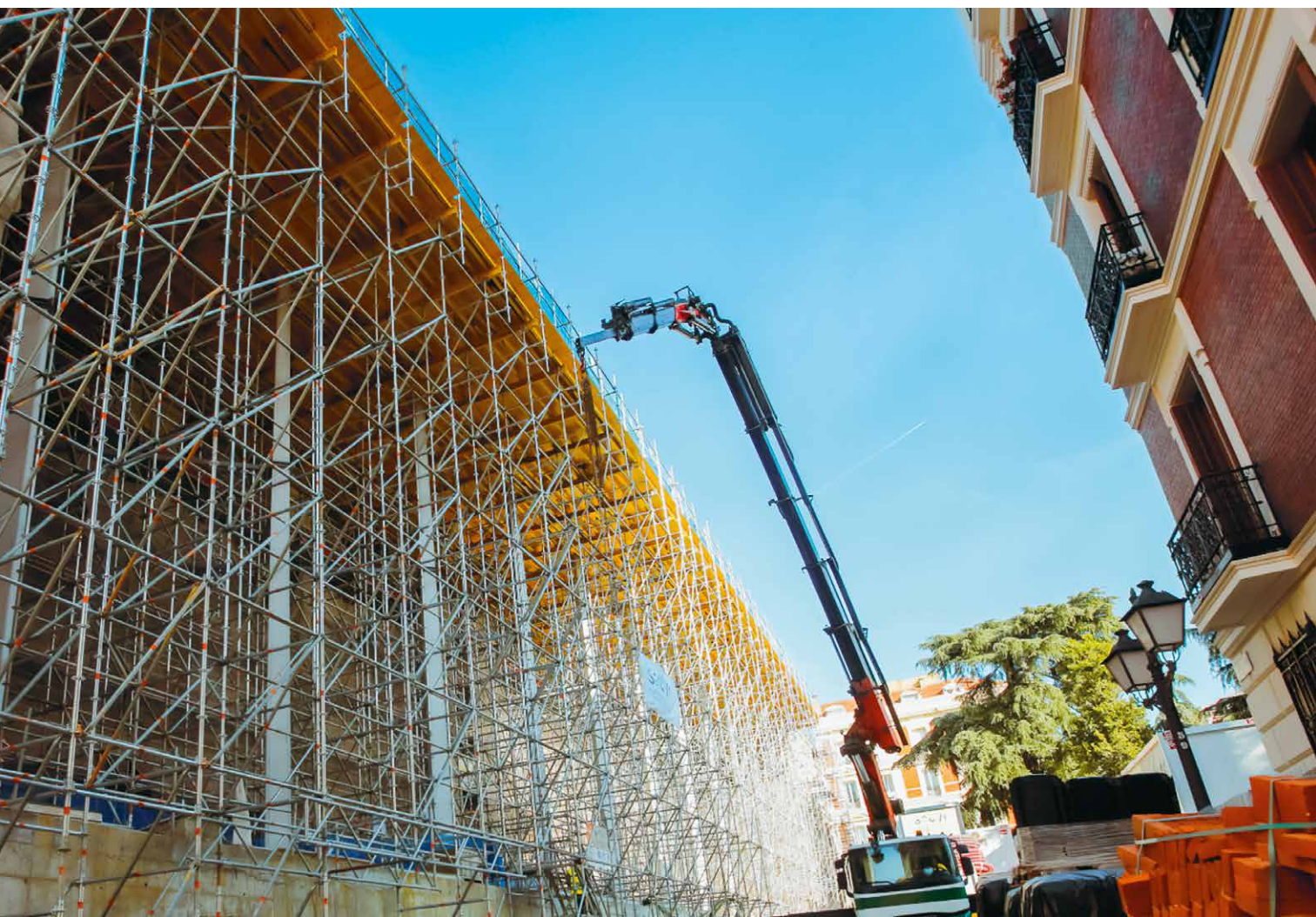
2026

Und die Reise geht weiter. Weitere AT-PAC Gesellschaften sind geplant, zusätzliche Hubs befinden sich in Entwicklung, und die Rolle von Catari für die internationale Wachstumsstrategie wird definiert – während die Division gleichzeitig neue Chancen prüft.

Insgesamt erzählen diese Schritte eine größere Geschichte: umdasch Industrial Solutions entwickelt sich von einer wachsenden Organisation zu einer strukturierten, global führenden Gerüstmarke. Einer Marke, die Expansion mit operativer Exzellenz und vorausschauendem Denken verbindet.

Strategische Akquisition: Catari verstärkt umdasch Industrial Solutions

Mit der erfolgreichen Übernahme des portugiesischen Gerütherstellers Catari setzt die Umdasch Group einen weiteren wichtigen Schritt in ihrer Wachstumsstrategie. Nach der Integration von AT-PAC erweitert umdasch Industrial Solutions (UIS) damit gezielt sein Leistungsportfolio und stärkt seine Position als globaler Anbieter im Gerüstgeschäft.



Catari wurde 1979 gegründet und hat sich von einem kleinen Metallverarbeitungsbetrieb zu einem etablierten Hersteller mit hochautomatisierten Produktionsanlagen entwickelt. Heute beschäftigt das Unternehmen rund 220 Mitarbeiter*innen und verfügt über eine starke Marktpräsenz in Portugal, Spanien, Frankreich und weiteren europäischen Ländern. Über Jahrzehnte hinweg hat sich Catari insbesondere bei Gerüstbauern und industriellen Dienstleistern einen Namen für Qualität, Effizienz und technisches Know-how gemacht.

Die Integration von Catari schafft unmittelbaren Mehrwert: Mit eigenen, hochautomatisierten Produktionskapazitäten in Europa stärkt UIS gezielt seine industrielle Basis und gewinnt mehr Kontrolle über Qualität, Durchlaufzeiten und Kosten. Gleichzeitig reduziert die regionale Fertigung Abhängigkeiten in der Lieferkette und erhöht die Reaktionsgeschwindigkeit gegenüber Kundenanforderungen. Catari ergänzt das bestehende Portfolio nicht nur technologisch, sondern bringt auch eingespielte Kompetenzen in Entwicklung, Produktion und Logistik ein. Dadurch entstehen konkrete Synergien – von der effizienteren Produktentwicklung bis hin zu einem breiter abgestimmten, marktnahen Angebot im Gerüstbereich.

Auch im Vertrieb eröffnet die Akquisition neue Perspektiven: Mit Catari erweitert UIS seine Reichweite in wichtigen europäischen Märkten und baut seine Nähe zu Kunden und Partnern weiter aus. Gleichzeitig bleibt Kontinuität ein zentraler Faktor: Catari wird weiterhin von CEO Paulo Nery geführt, unterstützt durch das bestehende Managementteam. Die Unternehmen Catari und AT-PAC agieren vorerst unabhängig voneinander. Bestehende Strukturen und Lieferketten bleiben bestehen.

Für die Umdasch Group steht diese Akquisition sinnbildlich für den konsequenten Ausbau ihres Industriegeschäfts.

Die Integration von Catari zeigt einmal mehr, wie die Umdasch Group ihre strategischen Ziele konsequent umsetzt: durch gezielte Investitionen, die Stärkung von Kompetenzen und den Ausbau internationaler Marktpräsenz. Mit einem klaren Fokus auf Qualität, Innovation und Kundennähe schafft UIS die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und langfristigen Erfolg.



Projekt

Sanierung Turm von Belém

Standort

Lissabon, Portugal



Systemgerüste für ein komplexes Denkmalschutzprojekt

Die Restaurierung eines der bekanntesten Wahrzeichen Portugals ist kein gewöhnliches Projekt. Der Turm von Belém in Lissabon, der zum UNESCO-Weltkulturerbe gehört, erforderte eine Gerüstlösung, die sich an die komplexe Architektur anpassen und gleichzeitig die historische Struktur vollständig respektieren konnte.



Für diesen anspruchsvollen Eingriff wurde das Universal System® von Catari eingesetzt, um die gesamte Fassade zu sanieren. Rund 3.600 m² Gerüstfläche wurden installiert, wobei die unregelmäßige Geometrie des Turms mit seinen Türmchen, Bastionen, Rundungen und Vorsprüngen sorgfältig berücksichtigt wurde.

Die Komplexität des Projekts zeigte sich schnell. Da der Turm direkt an der Mündung des Tejo liegt, werden Teile davon regelmäßig von den Gezeiten überflutet. Unebenes, felsiges Gelände und begrenzte Bodenverankerungsmöglichkeiten machten eine traditionelle Gerüstmontage an mehreren Stellen unmöglich. Hängekonstruktionen und an das Mauerwerk veran-

kerte Konsolen sorgten für Stabilität dort, wo keine tragfähige Basis vorhanden war, während die Montage mit den Gezeitenzyklen und begrenzten Zeitfenstern für den Zugang koordiniert werden musste.

Der Erhalt des Denkmals stand während des gesamten Projekts im Mittelpunkt. Alle Kontaktstellen wurden geschützt, um die Unversehrtheit des historischen Bauwerks zu gewährleisten und gleichzeitig einen sicheren Zugang für die Restaurierungsteams zu gewährleisten. Zusätzliche Türme und Hilfsplattformen unterstützten die Logistik und den Materialtransport und ermöglichten so effizientes Arbeiten über den gesamten Projektumfang.

AT-PACs Antwort auf den skandinavischen Winter

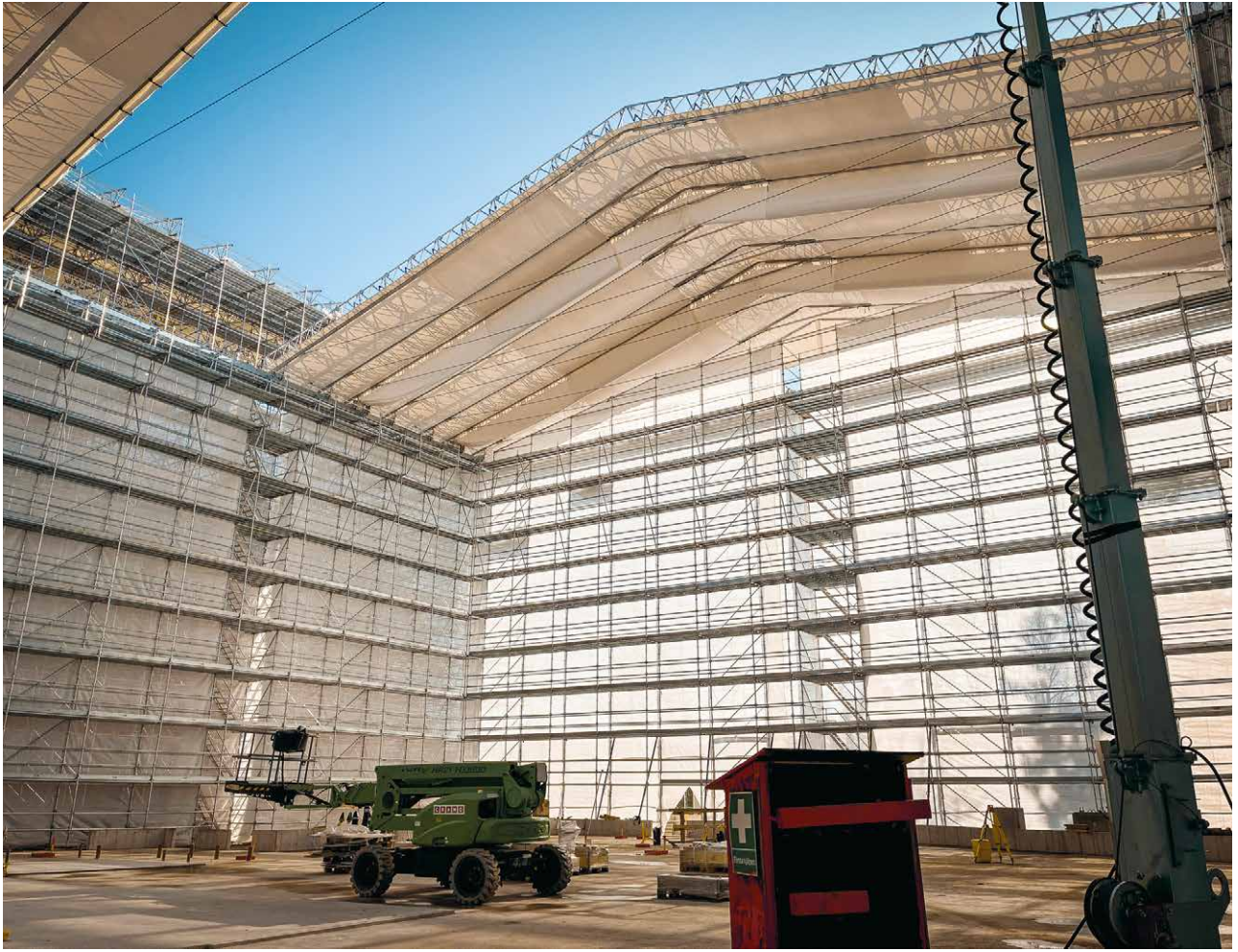
AT-PAC Ringlock ermöglichte einen unterbrechungs-freien Baufortschritt bei der Neugestaltung des Stadtzentrums von Huddinge im Herzen Schwedens und bewies damit, dass selbst strenge winterliche Bedingungen Projekte nicht aufhalten können.

In Zusammenarbeit mit unserem Partner Scaffco wurde das innovative temporäre Dachsystem „Mammut“ für eine Fläche von 4.500 m² mit einer lichten Spannweite von 55 Metern entwickelt, um die extremen Schneelastanforderungen Schwedens von 0,60 kN/m² zu erfüllen – das entspricht mehr als 275 Tonnen oder dem Gewicht von 45 ausgewachsenen Wollmammuts.

Das temporäre Dach wird vom AT-PAC Ringlock Gerüstsystem getragen, das eine zentrale Rolle bei der Ableitung der hohen Lasten in den Boden spielt – insbesondere beim harmonikaartigen Öffnen und Schließen des Dachs, wodurch Kranarbeiten weiterhin möglich bleiben.

So werden Arbeitskräfte zuverlässig geschützt und Bauprojekte können selbst unter extremen Winterbedingungen ohne Unterbrechung fortgeführt werden.





Projekt

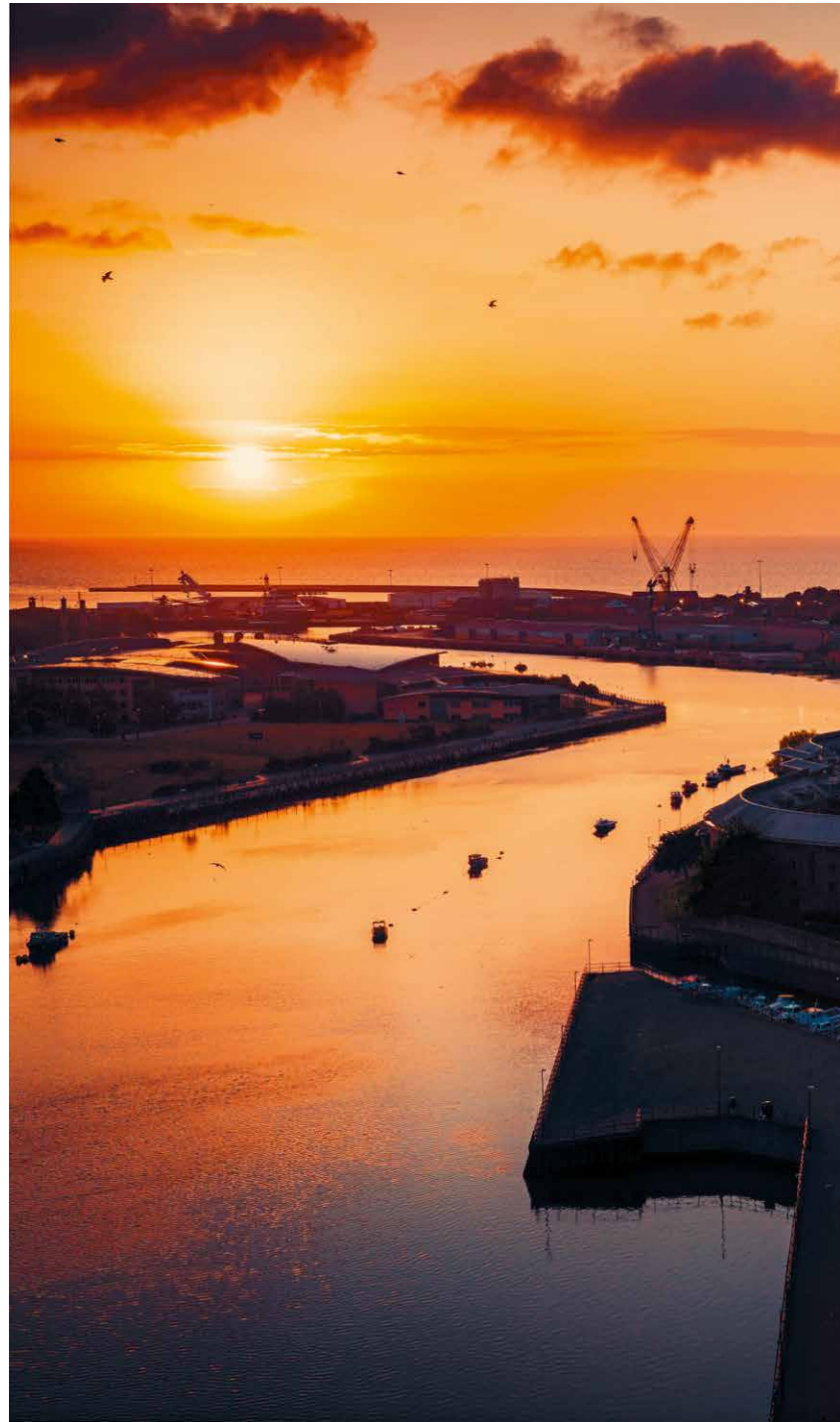
Doppeldachkonstruktion für öffentliche Gebäude

Standort

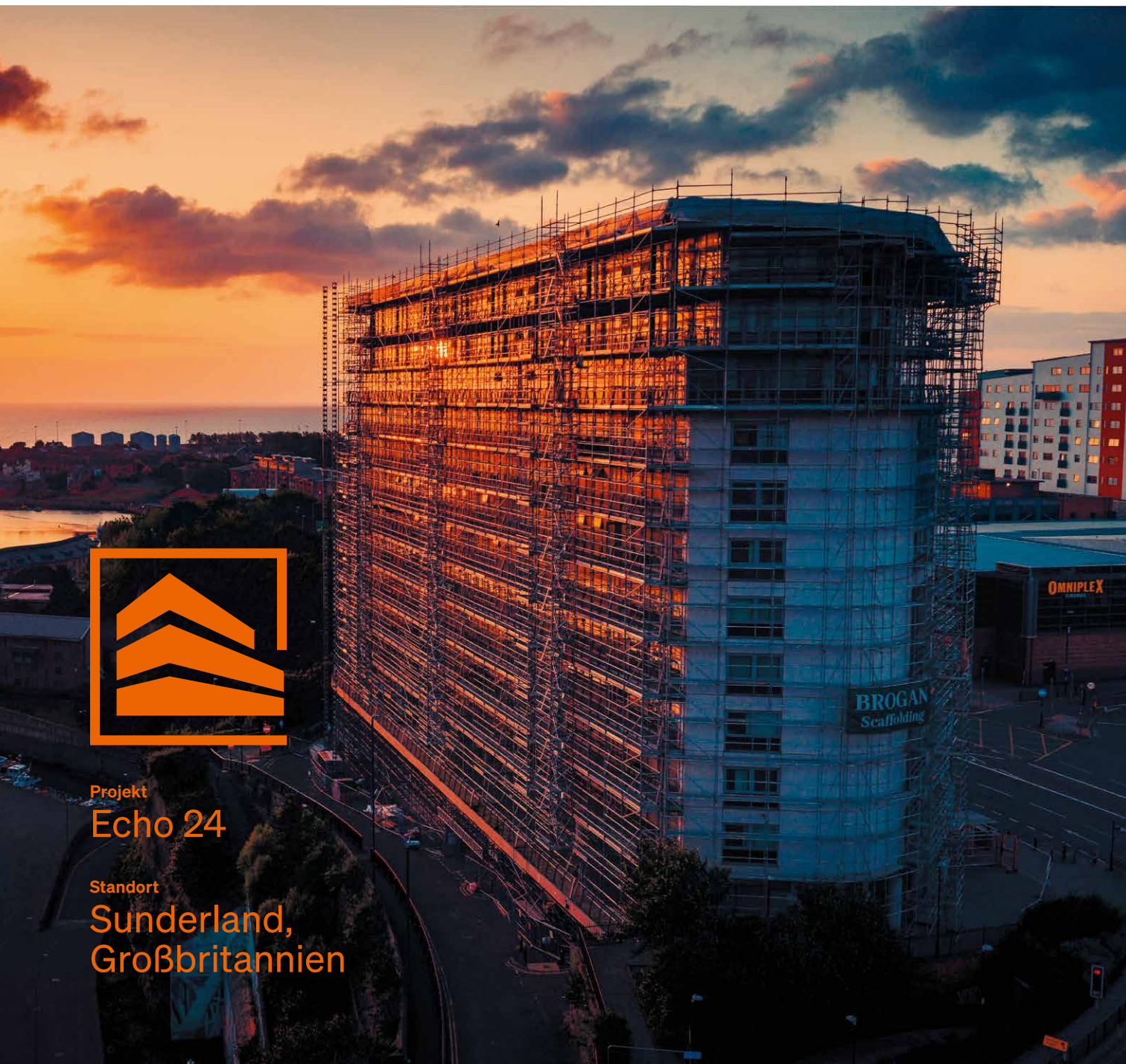
Huddinge, Schweden

300 Tonnen Systemgerüste für Sicherheit und Produktivität

Am Ufer des Flusses Wear in Sunderland vereint das Projekt „Echo 24“ Größe, Komplexität und anspruchsvolle Logistik. Bei einer Gebäudehöhe von 48 Metern besteht die Herausforderung nicht nur in der vertikalen Dimension, sondern auch darin, in einer beengten und belebten Umgebung in jeder Phase eine sichere und effiziente Ausführung zu gewährleisten. AT-PAC unterstützt das Projekt mit einer umfassenden Gerüstlösung und liefert über 300 Tonnen Systemgerüste, einschließlich 300-mm-Riegel, die sowohl den statischen als auch den operativen Anforderungen der Baustelle gerecht werden.



Zur Unterstützung der Montage in der Höhe hat Brogan Scaffolding zudem das Gerüsttransportsystem STS 300 eingesetzt, das einen sicheren und effizienten Materialtransport bis zu einer Höhe von 46 Metern ermöglicht. Dies verbessert die Produktivität erheblich und reduziert gleichzeitig den manuellen Arbeitsaufwand vor Ort. Über die Materiallieferung hinaus umfasst die Beteiligung von AT-PAC die technische Planung und den laufenden technischen Support, um sicherzustellen, dass das System während des gesamten Projektes zuverlässig funktioniert.



Projekt
Echo 24

Standort
Sunderland,
Großbritannien



30 Jahre Doka Kroatien



Am 10. Dezember 2025 feierte Doka Kroatien ihr 30-jähriges Bestehen mit rund 250 Gästen in der Matis Absolut Lounge in Zagreb. Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeitende kamen zusammen, um drei Jahrzehnte erfolgreicher Zusammenarbeit, Vertrauen und gemeinsamer Erfolge in Kroatien sowie in Bosnien und Herzegowina zu würdigen.

Seit 1995 hat sich Doka Kroatien als verlässlicher Partner für anspruchsvolle Bauprojekte etabliert. Mit leistungsstarken Lösungen war das Unternehmen an bedeutenden Infrastruktur- und Hochbauprojekten beteiligt, darunter die Brücken Pelješac, Maslenica und Dr. Franjo Tudman sowie zahlreiche Wohn-, Hotel- und Büroprojekte.

In ihren Ansprachen betonten Darija Malnar, Managing Director Doka Kroatien, Christoph Haring, Director Europe Region 1, sowie die österreichische Botschafterin Yvonne Točić-Sorinj die Bedeutung

von Partnerschaft, Innovationskraft und Vertrauen als Grundlage des langfristigen Erfolgs. Besonders hervorgehoben wurde die Rolle der Mitarbeitenden, deren Engagement und Expertise die Entwicklung des Unternehmens maßgeblich geprägt haben.

Ein emotionaler Höhepunkt war die Ehrung langjähriger Mitarbeitender sowie von Darija Malnar für 30 Jahre Zugehörigkeit. In einer Männerdomäne führt sie die Doka mit Erfahrung, Know-how und viel Gefühl fürs Geschäft.

Die Veranstaltung verband Rückblick und Ausblick zugleich: Mit einem starken Team, innovativen Lösungen und bewährten Partnerschaften setzt Doka Kroatien auch künftig auf nachhaltiges Wachstum – ganz im Sinne des Leitsatzes „We make it work“.

Doppelter Erfolg für Doka

bei der Matexpo 2025 in Kortrijk.

Die Matexpo 2025, eine der bedeutendsten Baumessen Europas, wurde erneut zum internationalen Treffpunkt der Branche – und Doka Belgien setzte dabei ein starkes Ausrufezeichen. Vor mehr als 41.000 Besucher*innen und rund 350 Ausstellern präsentierte das Unternehmen auf 135.000 m² seine Innovationskraft eindrucksvoll.

Der 180 m² große Doka-Stand entwickelte sich schnell zu einem Besuchermagneten. Mit einem durchdachten Mix aus Schalungs-, Gerüst- und digitalen Lösungen zeigte Doka praxisnahe Antworten auf aktuelle Herausforderungen der Baustelle. Ein eigener Komponentenbereich ermöglichte zudem direkte Einblicke in zentrale Bauelemente und machte Innovation greifbar.

Für besondere Aufmerksamkeit sorgte der beachtliche Erfolg bei den renommierten Matexpo Innovation Awards: Doka Belgien wurde mit dem **1. Platz im Bereich Sicherheit** für das Safeflex-Schiebegitter sowie mit dem **3. Platz im Bereich Nachhaltigkeit** für die Xlife top Platte ausgezeichnet. Diese doppelte Prämierung unterstreicht den Anspruch, Sicherheit und Nachhaltigkeit konsequent weiterzudenken.

Die Auszeichnungen stehen exemplarisch für Dokas Innovationsstrategie, bei der Effizienz, Arbeitssicherheit und Ressourcenschonung im Fokus stehen. Mit zukunftsweisenden Lösungen stärkt Doka ihre Position als verlässlicher Partner der Bauindustrie und zeigt einmal mehr, wie Fortschritt auf der Baustelle gelingt.



Batterie der Alpen wächst weiter

Seit Jahrzehnten ist die Kraftwerksgruppe Kaprun als „Batterie der Alpen“ bekannt. Nun wird die 120 Meter hohe Staumauer Wasserfallboden um neun Meter erhöht und bildet damit die Grundlage für das neue Pumpspeicherkraftwerk Limberg III. Die Fertigstellung ist für 2027 geplant.

Mit der Damm-Erhöhung wächst das nutzbare Speichervolumen um rund 30 GWh – genug Energie, um etwa 6.000 Haushalte ein Jahr lang zu versorgen und die Rolle Kapruns als wichtiger Stabilitätsfaktor im österreichischen Energiesystem weiter zu stärken.

Bauen auf 1.700 Metern Seehöhe bedeutet Arbeiten unter extremen Bedingungen. Um auch unter diesen Voraussetzungen Präzision und Sicherheit zu gewährleisten, liefert Doka integrierte Schalungs- und Gerüstlösungen aus einer Hand. Die Trägerschalung Top50 formt die gekrümmten Staumauerblöcke, die Sperrenschalung D22 gewährleistet eine sichere Lastabtragung. Faltbühnen und 22 Tonnen Ringlock-Modulgerüst ermöglichen durchgängig sicheres und effizientes Arbeiten.



Perfektes Zusammenspiel: An der Staumauer Wasserfallboden greifen Schalung und Gerüst von Doka nahtlos ineinander.



Projekt

Staumauererhöhung
Wasserfallboden – Limberg III

Standort

Kaprun, Österreich

Bauwerksart

Bogenstaumauer

Überzeugende Optik

ZEISS steht weltweit für optische Exzellenz und überträgt diesen Anspruch konsequent in die Architektur seines neuen Hightech-Standortes in Jena. Prismatisch gegliederte Baukörper, markante Winkel sowie Glas- und Sichtbetonflächen prägen den Gebäudekomplex.

Im Fokus der Ausführung standen geneigte V-Stützen in Sichtbetonqualität – sie wirken gleich, sind es jedoch nicht. Mehr als 40 Varianten mussten geplant und geschalt werden, jede mit höchsten Anforderungen an Geometrie und Oberfläche. Doka entwickelte dafür passgenaue Holz- und Stahl-Sonderschalungen

sowie hybride Lösungen mit der Stützenschalung RS. Die scheinbar schwebenden Überhangfassaden und die massiven Sockelgeschosse des Gebäudeensembles erforderten präzise Lastabtragung. UniKit Lasttürme 480, Dokamatic- und DokaXdek-Tische sowie Staxo 100 und Framax Xlife kamen je nach Bauteil zum Einsatz. Im Atrium entstanden 22 Ortbetontreppen mit Trägerschalung Top 50 und Xface-Belegung.

So wird in Jena sichtbar, wie aus vielen einzelnen Lösungen ein geschlossenes architektonisches Bild entsteht.





Projekt
ZEISS Hightech-Standort

Standort
Jena, Deutschland

Bauwerksart
Mehrgebäudekomplex



Projekt

Viadukt Zdíky, Autobahn D3

Standort

Zdíky, Tschechien

Bauwerksart

Brückenpfeiler



Wo Präzision Regionen verbindet

Mit 612 Metern Länge überspannt das neue Viadukt Zdíky das Tal des Zdíkovský-Flusses in Südböhmen und schließt einen weiteren Bauabschnitt der künftigen Autobahn D3. Schritt für Schritt wächst damit eine leistungsfähige Nord-Süd-Verbindung in Richtung österreichische Grenze.

Für die 15 Pfeilerpaare war höchste geometrische Genauigkeit erforderlich. Zum Einsatz kam eine maßgeschneiderte, auf der Trägerschalung Top 50 basierende Lösung von Doka, die präzise Betonierabschnitte ermöglichte. Das Traggerüst Staxo 100 stellte die notwendige Tragfähigkeit sicher, während das Modulgerüst Ringlock flexible Zugänge und sichere Arbeitsbereiche für die Bewehrungsarbeiten schuf.

So entstand ein zentraler Abschnitt der D3, bei dem integrierte Schalungs- und Gerüstlösungen zu stabilen Bauabläufen und hoher Ausführungssicherheit beitrugen.

Schalung und Gerüst aus einer Hand für das Viadukt Zdíky in Tschechien.



Tunnelbau im Herzen Madrids

Unter den Straßen Madrids wurde die Metro-Linie 3 bis El Casar im südlichen Stadtbereich verlängert. Damit wuchs das Verkehrsnetz der spanischen Hauptstadt um 2,7 Kilometer. Ein zentraler Abschnitt waren 1,4 Kilometer Tunnelausbau, ausgeführt mit zwei modularen Tunnelschalwagen auf Basis des Doka-Traggerüstsystems SL-1.

Die Vormontage außerhalb des Tunnels sowie das anschließende kontrollierte Einheben durch einen schmalen Schacht garantierten eine zügige Inbetriebnahme der Schalungslösung – trotz begrenzter Platzverhältnisse. Stahlräder für das Verfahren direkt auf dem Beton ermöglichten einen wirtschaftlichen und effizienten Bauablauf.

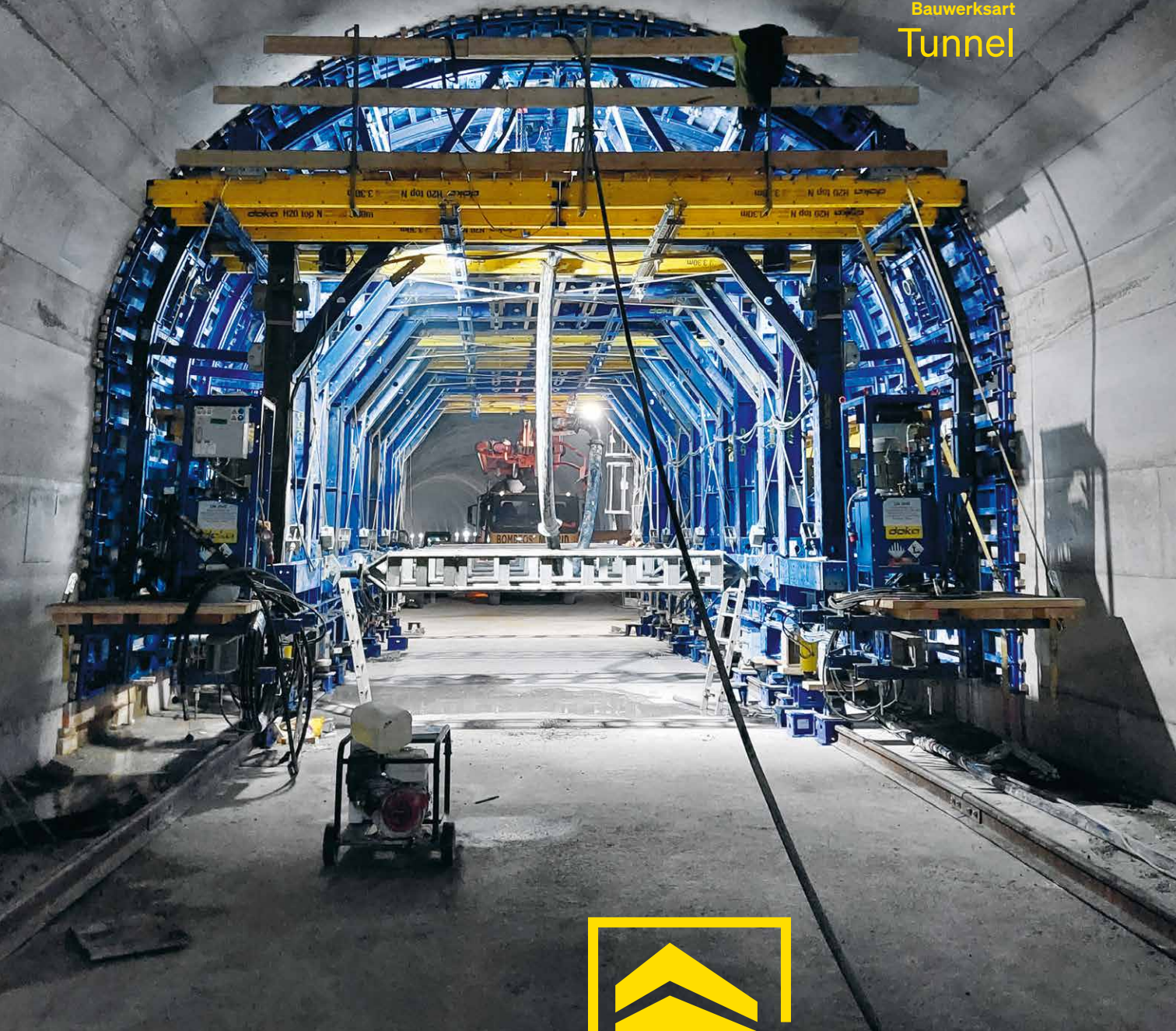
Mit dem Doka-Traggerüstsystem SL-1 wurde der neue Tunnelabschnitt termingerecht fertiggestellt und ist seit April 2025 Teil des Madrider U-Bahn-Netzes.



Projekt
UTE METRO L3 – Verlängerung Linie 3

Standort
Madrid, Spanien

Bauwerksart
Tunnel





Die Kassenzone im Wandel

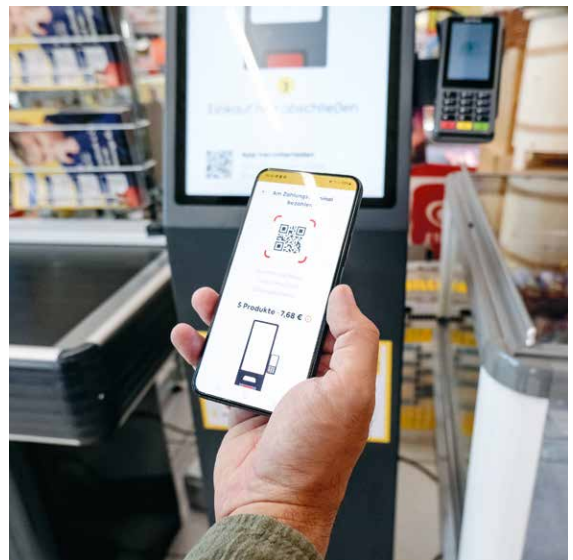
und die Antworten der Store Makers darauf.

Der Point of Sale befindet sich im Wandel. Durch Digitalisierung und neue Einkaufsgewohnheiten entstehen immer vielfältigere Customer Journeys, die Händler parallel bedienen müssen. Klassische Checkout-Strukturen stoßen dabei an ihre Grenzen. Gefragt sind flexible, integrierte Lösungen, die sowohl ein komfortables Einkaufserlebnis ermöglichen als auch effiziente und stabile Betriebsprozesse unterstützen.

Eine zentrale Rolle kommt dabei der Kassenzone zu. Als letzter Schritt des Einkaufsprozesses bildet sie die Schnittstelle zwischen physischem Store-Erlebnis und digitaler Customer Journey. Von der klassischen, besetzten Kasse bis hin zu digitalen Checkout-Optionen müssen unterschiedliche Kundenerwartungen parallel abgebildet werden – flexibel, intuitiv und zuverlässig.

Die Kassenzone wird daher zu einem zentralen Bestandteil eines ganzheitlichen Store-Konzepts. Genau hier setzt umdasch The Store Makers an: Als Anbieter holistischer Retail-Lösungen verbindet das Unternehmen digitale Technologien mit durchdachtem Store-Design und modularen Möbelkonzepten und schafft so zukunftsfähige Strukturen am Point of Sale.

Self-Checkout-Lösungen, wie jene von den Store Makers und der umdasch Group Ventures Beteiligung shopreme, sind ein Beispiel dafür. Das gemeinsam entwickelte Ökosystem bringt den integrierten Ansatz direkt im Store zum Ausdruck. Die modulare Lösung kombiniert unterschiedliche Hardware- und Software-Komponenten, die flexibel geändert, erweitert und an bestehende Store-Strukturen angepasst werden können. Händler haben so die Möglichkeit, unterschiedliche Checkout-Szenarien zu realisieren und schrittweise weiterzuentwickeln – ohne tiefgreifende Eingriffe in bestehende Betriebsprozesse oder Store-Layouts.



Einkaufen soll sich leicht anfühlen. Einfach scannen, bezahlen und gehen. Gemeinsam mit shopreme hat umdasch The Store Makers diese Vision für ausgewählte BILLA-Filialen in Wien, Niederösterreich und der Steiermark umgesetzt.

Ergänzt wird das System durch Lösungen für Mitarbeiterunterstützung, Kundenbindung und In-Store-Kommunikation.

Im Zusammenspiel von Technologie, Design und Prozessintegration entsteht eine klar strukturierte Customer Journey, die digitales und physisches Einkaufen verbindet.

Ein immersives Beauty-Universum entsteht

Mitten im Londoner Covent Garden ist mit dem neuen Flagship-Store von Charlotte Tilbury eine Beauty-Oase entstanden, die in ihrer Dimension und Strahlkraft einzigartig ist. Gemeinsam mit dem Global Store Design Team der Marke und Zebra Architects verwandelten die Store Makers die Vision eines emotional aufgeladenen Brand Spaces in gebaute Realität. Hier sollte nicht eingekauft, sondern eingetaucht werden – in eine Welt, in der preisgekrönte Produkte und Erlebnis untrennbar miteinander verschmelzen.

Auf rund 400 m² entstand ein „Beauty Wonderland“, in dem ein sanft geschwungener rosa Regenbogen die Besucher*innen durch den Store leitet und immer wieder neue Entdeckungsmomente eröffnet. Mit Bereichen wie dem „Pillow Talk Parlour“, dem „Beauty Boudoir“ und dem ersten Skin Spa der Marke entstanden atmosphärische Settings, die persönliche Beratung, Masterclasses und Treatments auf ein neues Level heben.

Das Ergebnis dieses einzigartigen Retail-Projekts ist die räumliche Manifestation der Vision von Charlotte Tilbury – ein Ort, an dem jede*r Besucher*in als schönste und selbstbewussteste Version ihrer und seiner selbst hinausgeht.



Alle Bilder © Charlotte Tilbury

Projekt
Charlotte Tilbury

Standort
London, UK

Service
Planning, Value Engineering,
Manufacture,
Installation, Design
Engineering





Markenräume für Europa-Expansion

Wenn Marken in neuen Märkten Fuß fassen, entscheidet der erste Eindruck – und der entsteht im Raum. Genau hier stellte umdasch The Store Makers für Händler des chinesischen Automobilherstellers Chery Automobile sowie der beiden Tochtermarken Omoda und Jaecoo seine internationale Automotive-Kompetenz unter Beweis: So gingen bis Ende 2025 insgesamt 30 Standorte für Händler der Marken Omoda und Jaecoo in Umsetzung. Das Team der Store Makers verantwortete Projektmanagement, Orientierungskonzept sowie Produktion und Montage der Möbel vor Ort.

Parallel dazu begleitet umdasch The Store Makers das Händlernetzwerk der Dachmarke Chery beim Markteintritt in Europa. Ein Showroom im Raum Prag bildet die Basis für den Rollout in rund 20 tschechischen Städten; Swindon dient als Referenz für ein Händler- und Showroom-Netzwerk mit über 100 Standorten im britischen Markt. Von Analyse über Design und General Contracting bis zur Montage, ergänzt um digitale und audiovisuelle Lösungen, entsteht so ein skalierbares Markenerlebnis aus einer Hand. Das Ergebnis: Klare Linien, hochwertige Oberflächen und eine großformatige Lightbox als Eyecatcher sorgen für eine ausgewogene Balance aus Inszenierung und Wohlfühlatmosphäre.

Projekt

Chery Automobile,
Omoda & Jaecoo

Standort

Europa

Service

Concept, Design,
Planning,
Value Engineering,
Manufacture,
Installation, Rollout,
Shop Equipment,
Lighting, Digital
Signage, Interactive
Applications

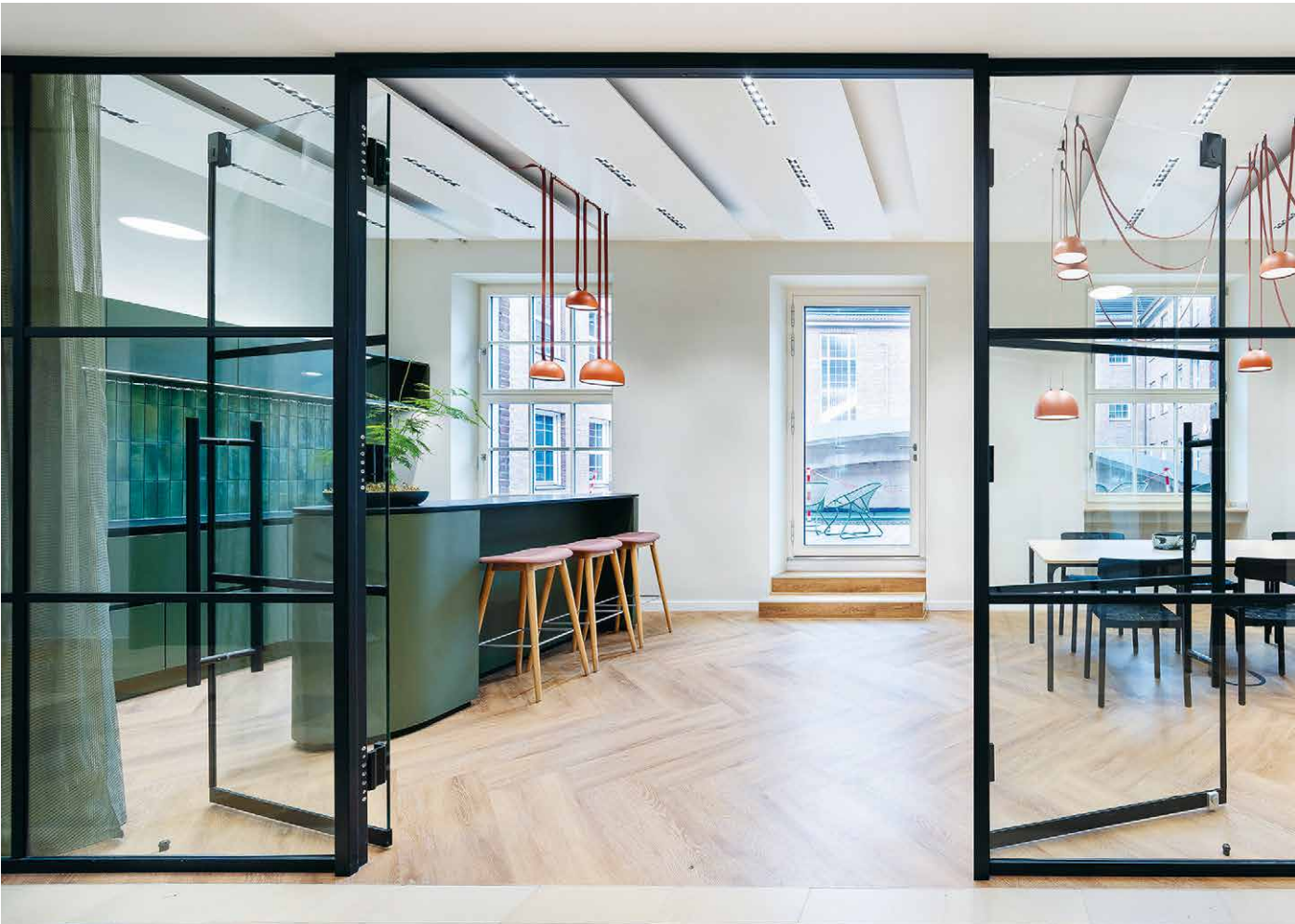


Historie
behutsam
neu
interpretiert

Vorher



Nachher



Die ehemalige städtische Kämmerei in der Düsseldorfer Altstadt hat eine beeindruckende Transformation erlebt: Aus einem in die Jahre gekommenen Verwaltungsobjekt wurde ein moderner Ort des Miteinanders, der unterschiedliche Nutzungen unter einem Dach vereint. Art-Invest Real Estate entwickelte das denkmalgeschützte Gebäude zu einer Mixed-Use-Lösung, in der Büroarbeitsplätze, Gastronomie, Einzelhandel und Veranstaltungsflächen harmonisch zusammenkommen.

Als Generalunternehmer verantworteten die Store Makers den kompletten Innenausbau. Vom Trockenbau über Natursteinarbeiten und Metallbau bis hin zu Türen, Glastrennwänden und Bodenarbeiten entstand ein hochwertiges Gesamtbild, das historische Komponenten sensibel integriert. Originale Treppengeländer, Natursteinböden und Schaufensterelemente wurden erhalten, restauriert und in das neue Nutzungskonzept eingebettet. Selbst die Trezorstrukturen im Untergeschoss fanden eine neue Funktion.

Die Lage mitten in der Altstadt verlangte eine punktgenaue Logistik und perfekte Abstimmung aller Gewerke. Dieses Zusammenspiel, das nur mit viel Erfahrung beim Bauen im Bestand gelingt, sorgte am Ende für ein Projekt, das beweist: Wer mit Feingefühl weiterdenkt, kann Orte mit Seele neu beleben.

Vorher



Nachher



Projekt
Kämmerei

Standort
Düsseldorf, Deutschland

Service
General Contracting



Projekt

MPreis

Standort

Neustift
im Stubaital,
Österreich

Service

Value Engineering,
Manufacture,
Installation

Ladenbau mit regionalem Bezug

Der MPreis-Markt in Neustift im Stubaital wurde im Jahr 2025 umfassend modernisiert – mit dem Ziel, Nachhaltigkeit, Kundenfreundlichkeit und klare Orientierung im Store miteinander zu verbinden. Bereits beim Betreten der Filiale wird dies durch natürliche Farben, Materialien in Holz- und Steinoptik sowie eine durchdachte Wegeführung erlebbar. Im vorderen Bereich der Filiale strukturieren Zonen in Holzlamellenoptik zentrale Bereiche wie das Bistro, die Bäckerei sowie die großzügig gestaltete Obst- und Gemüseabteilung. In den folgenden Regalzonen sorgen großflächige Holzoberflächen für eine übersichtliche Warenpräsentation.

Die Store Makers begleiteten das Projekt als Ladenbaupartner von der Planung über die Produktion bis zur Montage der Möbel vor Ort. Der Einsatz flexibler Regalsysteme aus der hauseigenen Basixx-Serie ermöglicht durch die modulare Bauweise eine vielseitige Nutzung in sämtlichen Store-Bereichen. Die anthrazitfarbene Grundoptik bildet dabei eine zurückhaltende Basis und lässt sich harmonisch mit den eingesetzten Holz- und Steinoberflächen kombinieren. Das Ergebnis ist eine stimmige Atmosphäre, die Funktionalität und ansprechende Optik vereint und die alpine Umgebung des Stubaitals subtil aufgreift.





Standort
Nürnberg, Deutschland

Service
Manufacture, Installation,
Shop Equipment, Lighting

Ein neuer Ansatz für Travel Retail

Am Flughafen Nürnberg präsentiert Smartseller ein Konzept, das Travel Retail neu interpretiert. Auf 1.100 m² entstand ein Mix aus Duty-Free-Fläche, kulinarischem Angebot und regionaler Identität, der den klassischen Handel am Flughafen deutlich erweitert. Die Store Makers übernahmen das gesamte Projektmanagement sowie die Umsetzung von Möbeln, gastronomischen Modulen und auffällig inszenierten Lichtelementen.

Der Store verbindet Aufenthaltsqualität mit Erlebnis: Eine zentrale Weinbar lädt zum Verweilen ein, ein Biergarten mit echten Fässern sorgt für lokalen Charakter und ein großzügiger Spa-Bereich für Parfum und Kosmetik bietet Raum zum Entschleunigen. Ergänzt wird das Konzept durch flexible Genussinseln und elegante Warenträger, die eine intuitive Orientierung ermöglichen. Eine durchdachte Lichtdramaturgie schafft Atmosphäre und leitet Reisende durch den Raum.

Mit diesem Projekt setzt Smartseller neue Akzente und die Store Makers führen ihre Expertise im Travel Retail fort – für ein Reiseerlebnis, das ankommt, bevor der Flug startet.



Alle Bilder © smartseller gmbh & co. Kg

Projekt
1. FC Union Berlin,
Union-Zeughaus ALEXA

Standort
Berlin, Deutschland



Service
Concept, Design
Digital Retail:
Digital Signage,
Concept & Creation



Fankultur
zum Anfassen

Mit dem neuen Union-Zeughaus im Berliner Einkaufszentrum ALEXA hat der 1. FC Union Berlin im Mai 2025 einen Fanshop eröffnet, der stationären Verkauf mit digitaler Interaktion und emotionaler Markeninszenierung verbindet. Auf rund 250 m² entstand ein Ort, an dem Fankultur nicht nur präsentiert, sondern erlebbar gemacht wird. umdasch The Store Makers verantwortete die Gesamtkonzeption, das Design sowie die Integration digitaler Lösungen. Herzstück ist ein durchdachtes Digitalkonzept mit einem LED-Podest für dynamische Inhalte und Video-Rails entlang der Produktzonen. Ergänzt wird das Erlebnis durch eine Fotobox im Stil Berliner Kultautomaten mit Union-spezifischem

Hintergrund und Stadionansage sowie einem Konfigurator für individualisierte Fanartikel.

Die Store Makers lieferten dabei nicht nur Technologie: Durch die Gesamtkonzeption und das Design entstand ein Store, der die Union-DNA in Raum, Material und Funktion passgenau übersetzt – authentisch, flexibel und mit viel Liebe zum Detail. Gleichzeitig steht das Union-Zeughaus exemplarisch für den Anspruch von umdasch The Store Makers, zukunftsorientierte Markenräume zu schaffen, die nachhaltigen Mehrwert für Kunden, Marken und Händler generieren.



Doka und Form-on: Zusammen- arbeit entlang des Produkt- lebenszyklus

Doka und Form-on arbeiten entlang des gesamten Lebenszyklus von Schalungs- und Gerüstsystemen eng zusammen. Während Doka neue Systeme entwickelt und in den Markt bringt, unterstützt Form-on Kunden beim strukturierten Umgang mit bestehenden Beständen an Gebrauchtmaterial.





Das Form-on Sourcing Team ist schnell zur Stelle, wenn es um den Rückkauf von Gebrauchtmateriale geht.

In Zusammenarbeit mit den Doka-Landesorganisationen übernimmt Form-on überschüssige Schalungssysteme nach Projektabschluss oder bei Systemwechsel. Für Kunden entsteht dadurch eine wirtschaftliche Möglichkeit, bestehende Bestände zu verwerten und gleichzeitig in neue Systeme zu investieren.

Ein wesentlicher Bestandteil dieser Zusammenarbeit ist der internationale Form-on Marketplace. Über diese Plattform werden gebrauchte Schalungs- und Gerüstsysteme erneut in den Markt gebracht und auf Baustellen weltweit weiterverwendet. Dadurch verlängert sich die Nutzungsdauer der Produkte und der Bedarf an neuen Materialien wird reduziert.

Gleichzeitig profitiert Form-on von der engen Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe. Durch die Kooperation mit den Doka-Landesorganisationen erhält das Unternehmen Zugang zu Gebrauchtmateriale aus unterschiedlichen Märkten und Herstellersystemen und kann dieses international weitervermarkten.

Die internationale Zusammenarbeit zwischen Doka und Form-on zeigt, wie durch ein global vernetztes System Materiale effizient weiterverwendet werden kann. Wirtschaftliche Lösungen für Kunden, optimierte Lagerstrukturen und eine längere Nutzung bestehender Systeme verbinden sich dabei zu einem Mehrwert für Kunden und Konzern.

Form-on baut Präsenz in Middle East mit Komponenten weiter aus

Form-on ist auch ein starker Partner im Handel mit neuen Komponenten. Mit dem H20-Träger Form-on smartBEAM als zentralem Produkt und starken Vertriebspartnerschaften konnten stabile Lieferstrukturen in den Vereinigten Arabischen Emiraten aufgebaut werden, die den wachsenden Projektanforderungen in dieser Region langfristig gerecht werden.

Praxisbeispiel: Systemwechsel mit Materialrücknahme. Ein Beispiel für diese Zusammenarbeit liefert die Doka-Niederlassung Süd in Deutschland. Ein Bauunternehmen aus dieser Region hat sich entschieden, von einem Mitbewerber-Produkt auf DokaXdek umzusteigen und rund 2.000 m² des Doka-Systems anzuschaffen. Gleichzeitig wurden etwa 1.600 m² der freiwerdenden Schalung über Form-on zurückgekauft und über den internationalen Marketplace weitervermarktet.



Jochen Ranger
Doka-Niederlassungsleiter Süd

„Für die Niederlassung Süd ist das bereits die zehnte Entscheidung für das DokaXdek-System. Das hat eine deutliche Signalwirkung für die Region.“

Wie junge Menschen die Räume von morgen gestalten

Am Anfang jedes Bauwerks steht eine Idee und der Weg, sie Schritt für Schritt Realität werden zu lassen.



Genau hier setzt das „Unternehmensschuljahr“ an:

Bei Ideen, die wachsen dürfen, Form annehmen und schließlich umgesetzt werden. Gemeinsam mit der MINTality Stiftung und der Neuen Mittelschule Ybbsitz begleiten Role Models aus unserer Division Doka auch heuer wieder eine 6. Schulstufe auf diesem Weg.

Über mehrere Monate hinweg erleben die Schüler*innen, wie aus ersten Gedanken konkrete Bauwerke entstehen. Sie tauchen in die Welt der Schalungstechnik ein, experimentieren und lernen, dass hinter jedem funktionierenden Bauwerk ein Zusammenspiel aus Planung, Material und Teamarbeit steht.

Im Zentrum steht dabei ein Perspektivenwechsel: Technik wird nicht nur erklärt, sondern erlebbar gemacht. Die Schüler*innen erstellen eigene Schalungspläne, visualisieren ihre Ideen in 3D und setzen diese anschließend in Form von Modellen um. So wird aus abstraktem Wissen greifbare Erfahrung. Besonders spannend ist die Auseinandersetzung mit dem Werkstoff Beton. Durch Experimentieren mit Sand und Bausteinen lernen sie, wie aus einzelnen Komponenten stabile Strukturen entstehen – und welche Rolle sorgfältige Planung dabei spielt.

Durch die Zusammenarbeit über unterschiedliche Themenbereiche hinweg, den Austausch mit er-



fahrenen Role Models und das schrittweise Entwickeln eigener Lösungen erleben die Schüler*innen, worauf es ankommt: dass Ideen vor allem dann Wirklichkeit werden, wenn man sie gemeinsam weiterdenkt und umsetzt.

Der Höhepunkt des Unternehmensschuljahrs ist eine Projektarbeit: die Neugestaltung des eigenen Schulhofs. Hier fließen alle gesammelten Erfahrungen zusammen. Die Schüler*innen übernehmen Verantwortung und erleben unmittelbar, wie ihre Ideen den Raum um sie herum nachhaltig verändern können.

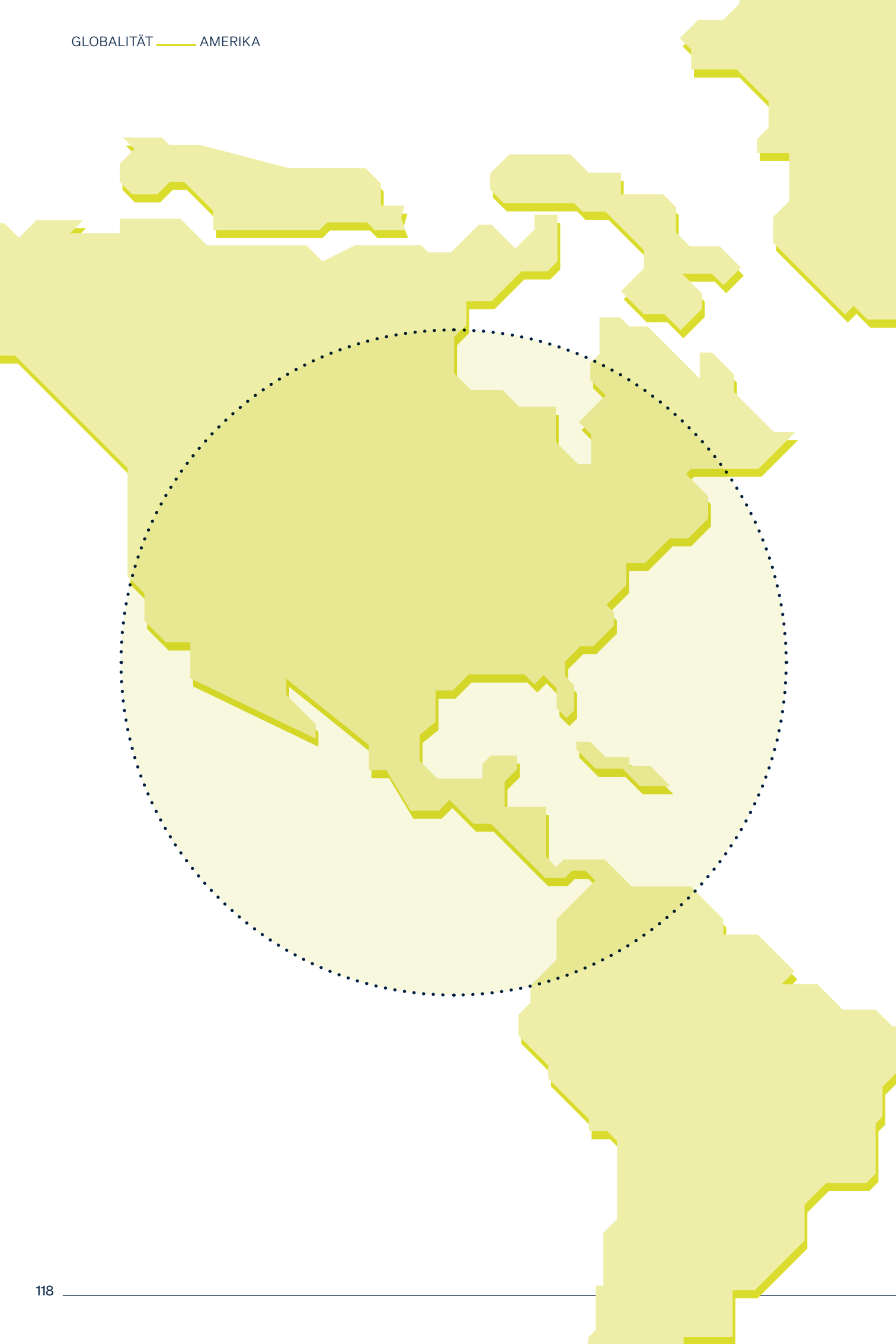
Das Unternehmensschuljahr zeigt: Das Gestalten von Räumen braucht mehr als technisches Wissen. Es braucht Kreativität, Zusammenarbeit und Mut.

Mit unserem Engagement schaffen wir genau diese Erfahrung – und eröffnen jungen Menschen, besonders Mädchen, neue Perspektiven. Denn die Zukunft wird von jenen gebaut, die heute lernen, sie sich vorzustellen.



Gemeinsam mit der MINTality Stiftung setzen wir uns dafür ein, Mädchen schon früh für eine berufliche Laufbahn im Technologiebereich zu begeistern. Unser Ziel ist es, ihnen neue Perspektiven zu eröffnen, Begeisterung zu wecken und sie aktiv beim Einstieg in die technische Ausbildung zu unterstützen.







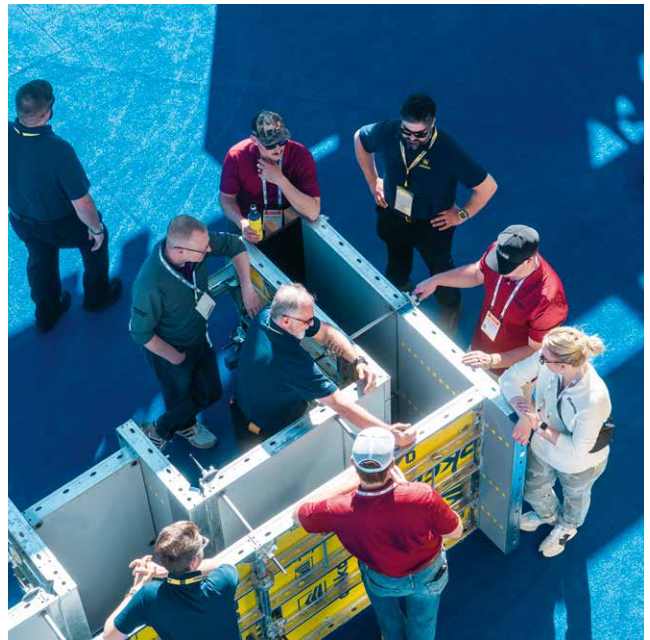
Amerika: Verhaltener Rückenwind, viel Realitäts- sinn

Nordamerika zeigte sich 2025 stabil, blieb jedoch hinter den Erwartungen einzelner Branchen – insbesondere in der Bauwirtschaft – zurück. Gerade in dieser Phase wird sichtbar, was den Markt auszeichnet: ein klarer Fokus auf Leistung, die Bereitschaft, Chancen aktiv zu nutzen, und ein starkes unternehmerisches Selbstverständnis.

Rekord- verdächtig!

Die CONEXPO-CON/AGG 2026 in Las Vegas war eine der erfolgreichsten Messen in der Geschichte von Doka USA.





Der Messeauftritt von Doka war nicht zu übersehen. Der rund 450 m² große, dreistöckige Messestand im Platinum Lot wurde zum zentralen Treffpunkt für all jene, die die neuesten Innovationen aus den Bereichen Schalung und Gerüst, Klettersysteme, Sicherheitslösungen und Digitalisierung hautnah erleben wollten. Jedes Stockwerk führte die Besucherinnen und Besucher dabei Schritt für Schritt durch das Portfolio.

Ein besonderes Highlight war dabei der eigene Doka 360-Bereich im zweiten Stock. Dort gab es digitale Sensoren für die Baustelle zum Sehen und Ausprobieren. Interessierte konnten die neue Kundenplattform Doka 360 live testen und erleben, wie Doka die digitale Transformation der Baubranche aktiv vorantreibt.

Die CONEXPO 2026 war nicht nur unser bislang größter Messeauftritt, sondern zeichnete sich auch durch das außergewöhnlich hohe Besucherinteresse aus.

Sonnige Aussichten: Neue Doka- Präsenz in Florida



Michael Kennedy
Executive Vice President
Americas & CEO Doka USA

„Mit dem neuen Standort in Davie unterstreicht Doka USA ihren Anspruch, Wachstum gezielt zu gestalten – als verlässlicher Partner für ihre Kunden und als treibende Kraft in einem der bedeutendsten Baumärkte global.“





Mit der Verlagerung ihrer Far South Niederlassung in ein neues, rund 3,6 Hektar großes Areal in Davie, Florida, setzt Doka USA einen weiteren gezielten Schritt im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie. Der neue Standort im Davie Industrial Center mit knapp 4.000 m² Lager- und Bürofläche ist planmäßig Ende 2025 in Betrieb gegangen und stärkt gezielt die Präsenz im wirtschaftlich dynamischen Süden der USA.

Die Investition ist Ausdruck des klaren Doka-Anspruchs: Nähe zum Kunden, ein Höchstmaß an Leistungsfähigkeit und die konsequente Weiterentwicklung von Strukturen. Insbesondere in einer Region, die durch steigende Anforderungen an Geschwindigkeit und Verfügbarkeit geprägt ist, schafft Doka damit die Voraussetzungen, um noch flexibler und effizienter agieren zu können.

Der neue Standort ermöglicht nicht nur eine signifikante Erweiterung der Kapazitäten, sondern auch eine Optimierung interner Abläufe. Moderne Infrastruktur, großzügige Flächen und verbesserte logistische Anbindungen bilden die Grundlage, um den steigenden Bedarf von Bauunternehmen und Projektpartnern zuverlässig und in hoher Qualität zu bedienen. Gleichzeitig wird die Organisation vor Ort gestärkt und auf weiteres Wachstum ausgerichtet.

Die Entscheidung für Davie steht dabei exemplarisch für den strategischen Ansatz von Doka: gezielte Investitionen in zukunftssträchtige Märkte, verbunden mit dem klaren Ziel, Marktpotenziale konsequent zu erschließen und die eigene Wettbewerbsposition nachhaltig zu stärken. Wachstum wird dabei nicht nur über Volumen definiert, sondern auch über Qualität, Kundennähe und operative Exzellenz.

The home for better spaces

Für das Team vor Ort markiert die neue Niederlassung einen wichtigen Meilenstein. Sie schafft die räumlichen und strukturellen Voraussetzungen, um die steigenden Anforderungen des Marktes aktiv zu gestalten und die Zusammenarbeit mit Kunden weiter zu vertiefen. Gleichzeitig ist sie ein klares Bekenntnis zur Region und zu deren langfristigem Potenzial. Ganz der Umdasch Group Mission entsprechend: „We create better spaces.“



Projekt

One Bloor West

Standort

Toronto, Kanada

Bauwerksart

Hochhaus

Kanadas erstes Super-Hochhaus

Mit 308 Metern Höhe und 85 Stockwerken wird One Bloor West in Toronto Kanadas erster „Supertall“-Wohnturm. Das Gebäude entsteht an der Kreuzung von Yonge Street und Bloor Street – einem der belebtesten Standorte des Landes – und vereint hochwertige Wohnungen mit Einzelhandelsflächen.

Für dieses Leuchtturm-Projekt lieferte Doka maßgeschneiderte Schalungs- und Klettersysteme für alle Gebäudeteile – von Kern, Decken und Wänden über Stützen bis hin zur Fassade. Zum Einsatz kamen unter anderem die Selbstklettersysteme Plattform SCP für den Kern und SKE100 plus für den sicheren Bau der massiven Stützen sowie die Trägerschalung Top 50 für die anspruchsvolle Hochhausgeometrie.

Spezielle Xclimb-60-Arbeits- und Schutzplattformen ermöglichten sicheres Arbeiten in großer Höhe und schützten gleichzeitig die stark frequentierte Umgebung. Eine eigens entwickelte, vollhydraulische Windschutzlösung unterstützte zudem die Fassadenarbeiten unter anspruchsvollen Wetterbedingungen.

Durch hohe Vorfertigung und enge Abstimmung mit allen Projektpartnern trug Doka entscheidend zu einem effizienten und sicheren Bauablauf dieses Jahrhundertprojekts bei.





Projekt

The Torch,
740 Eighth Ave.

Standort

New York, USA

Bauwerksart

Hochhaus



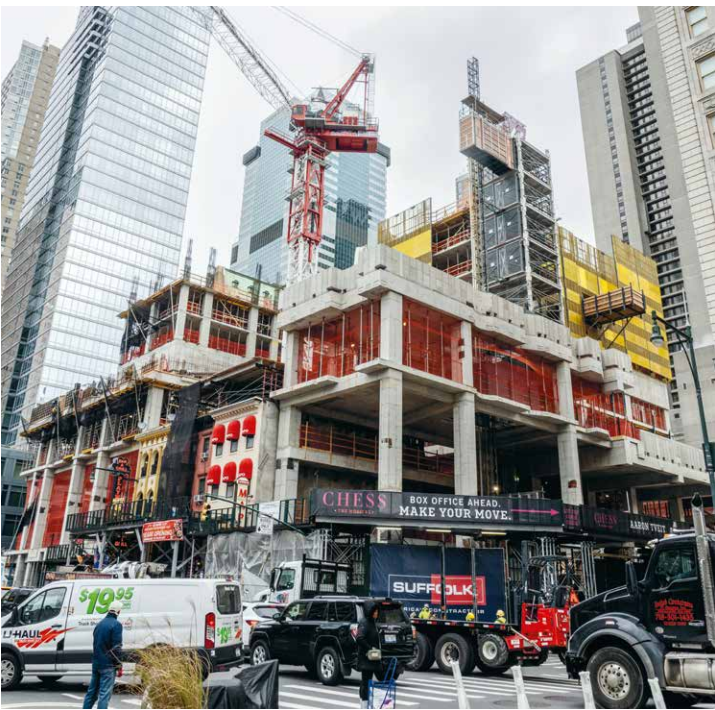
Strahlkraft für Manhattan

Mit 325 Metern Höhe wächst The Torch an der 740 Eighth Avenue in den Himmel über Manhattan. Das 52-geschossige Hochhaus mit gemischter Nutzung vereint eine öffentlich zugängliche Aussichtsplattform mit einer vertikalen Erlebnisinstallation – mitten im Trubel des Times Square.

Ein Gebäude dieser Dimension verlangt nach einem Bauablauf, dessen Schritte präzise ineinander greifen. Kaum Lagerflächen, permanente Menschenströme und ein vorgegebener Vier-Tage-Takt für jedes Geschoss lassen keinen Spielraum für Verzögerungen. Die leichten und robusten Frami-Xlife-Elemente ermöglichen unter beengten Bedingungen einen schnellen und sicheren Wandbau, während die

Selbstkletterschalung Xclimb 60 einen raschen Fortschritt beim Gebäudekern sicherstellt. Rund 190 Meter Schutzschild wurden vormontiert angeliefert und begleiten den Turm Geschoss für Geschoss. Das reduziert Eingriffe vor Ort und sichert den kontinuierlichen Baufortschritt.

Umgeben vom belebten Times Square entsteht so ein Gebäude, dessen Errichtung mit dem schnellen Treiben mithält.





Fortschritt auf engstem Raum

Im dicht bebauten Küstenviertel von Cartagena, wo Straßen schmal sind und freie Flächen kaum zur Verfügung stehen, entsteht mit Sun City ein 22-geschossiger Wohnturm für modernes, urbanes Wohnen mit Meerblick und barrierefreiem Konzept. Bauen unter diesen Rahmenbedingungen erforderte von Beginn an ein klar strukturiertes Baukonzept und effizient abgestimmte Abläufe.

Doka entwickelte dafür ein integriertes Schalungs- und Klettersystem, angepasst an die eingeschränkten Platzverhältnisse. Die automatische Kletterschalung SKE100 plus in Kombination mit Frami Xlife ermöglichte einen kontinuierlichen Baufortschritt beim Gebäudekern. Für die Außenbereiche kamen Xclimb 60 und die Trägerschalung Top 50 zum Einsatz und gewährleisteten exakte Ausrichtung sowie konstant hohe Betonqualität.

Sun City zeigt, wie in Kolumbien neuer Wohnraum entsteht: mit durchdachter Nutzung vorhandener Flächen statt räumlicher Expansion.





Projekt
Sun City

Standort
Cartagena, Kolumbien

Bauwerksart
Hochhaus



Sun City: Intelligente Kletterlösungen ermöglichen effizienten Fortschritt auf engstem Raum.

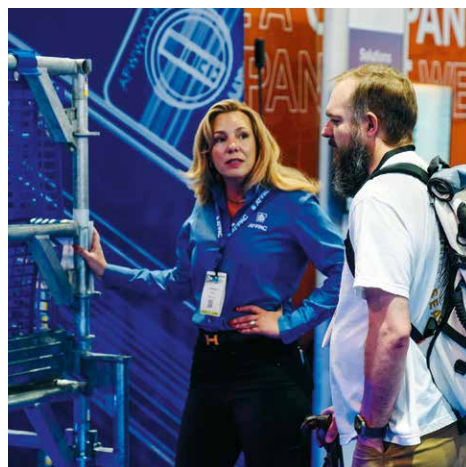
World of Concrete

AT-PAC, seit 2023 Teil der Umdasch Group, präsentiert seine neue Positionierung zum Anfassen.



Im Januar war AT-PAC auf der World of Concrete in Las Vegas vertreten, einer der wichtigsten Veranstaltungen für unseren Geschäftsbereich. Drei Tage lang empfing das Team Kunden, Partner und Branchenkolleginnen und -kollegen an einem Stand, der eines deutlich machte:

AT-PAC festigt mit seiner neuen Positionierung seine führende Stellung in Nordamerika.



Mit einer starken Vertretung aus den USA, Kanada und den globalen Teams konnten neue, sich ergänzende Systeme vorgestellt und aufgezeigt werden, wie wir durch technisches Know-how, digitale Tools und Projektlösungen mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Außerdem wurde die Gelegenheit genutzt, die neue Positionierung des Unternehmens erstmals nach außen zu präsentieren:

Solutions. Delivered.

Der Messestand selbst stach unter den Ausstellern hervor. Vollständig aus AT-PAC-Systemen aufgebaut, lud er die Besucher*innen ein, die Produkte hautnah zu erleben. Von Ringlock und MPBS bis hin zu neuen Lösungen wie den Treppenwangen und Füllplanken – das gesamte Portfolio war als begehbare System ausgestellt, das die Besucher*innen erkunden, verstehen und diskutieren konnten.

Expertengespräche spielten während der gesamten Veranstaltung eine zentrale Rolle, ebenso wie Live-Demonstrationen und digitale Tools wie Scaffcalc. Ziel war, zu zeigen, wie unsere lösungsorientierte Denkweise Projekte effizienter, sicherer und einfacher umsetzbar macht.

Auch abseits des Standes wurden die Gespräche fortgesetzt – im Rahmen von Kundenmeetings, einer Happy Hour unter der Woche und einer Abendveranstaltung, bei der Partner in einem eher informellen Rahmen zusammenkamen.

Die World of Concrete 2026 zeigte mehr als nur unsere Produktpalette. Sie zeigte die zukunftsorientierte Denkweise unseres Teams, die Qualität unserer Beziehungen und die Richtung, in die wir uns bewegen.

Intelligente Zugangs- lösungen für optimale Materialversorgung

Große Industriestandorte erfordern ein höheres Maß an Gerüstplanung, -steuerung und kontinuierlicher Unterstützung, um Wartungsarbeiten sicher und effizient durchzuführen. Am Standort Exxon Sabic GCGV lieferte AT-PAC eine integrierte Zugangslösung, die genau auf diese Anforderungen zugeschnitten war.

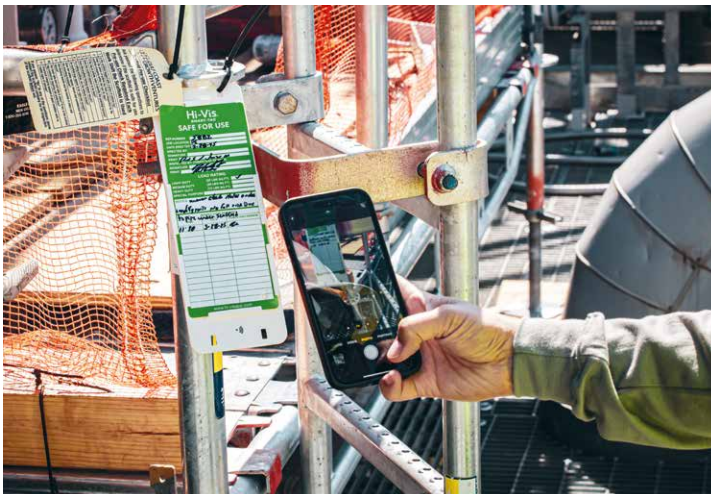
Im Rahmen des Auftrags unterstützte AT-PAC den Standort durch ein EPCM-Servicemodell, das Ausrüstung, integriertes Fachwissen und digitale Überwachung kombinierte. Rund 500 Tonnen AT-PAC-Ringlock-Material wurden geliefert, um routinemäßige Wartungsarbeiten im gesamten Werk zu unterstützen.

Drei engagierte Spezialisten vor Ort – ein Zugangsexperte, ein Materialbeauftragter und ein Planer/Konstrukteur – arbeiteten eng mit dem Kundenteam zusammen und halfen dabei, die Zugangsanforderungen zu koordinieren, den Materialeinsatz zu optimieren und die Ausführungsplanung zu verbessern.

Parallel zum Aufbau der Gerüste vor Ort konzentrierte sich das Projekt auch auf die Ermittlung alternativer Zugangswege, darunter Seilzugangstechnik, feste Arbeitsbühnen und Leitern, um sicherzustellen, dass jede Aufgabe mit der effektivsten und effizientesten Lösung angegangen werden konnte.

Die Materialoptimierung spielte eine zentrale Rolle. Durch strukturierte Planung und Lagerverwaltung konnten die Gerüstressourcen effektiver zugewiesen werden, wodurch Verschwendung reduziert und die Verfügbarkeit dort verbessert wurde, wo sie am dringendsten benötigt wurde.

Das Projekt wurde zusätzlich durch Hi-Vis® unterstützt, die digitale Gerüstmanagement-Plattform von AT-PAC, die für mehr Transparenz und Kontrolle auf der gesamten Anlage sorgt.





Projekt

Industrieller Zugang
bei Exxon Sabic GCGV

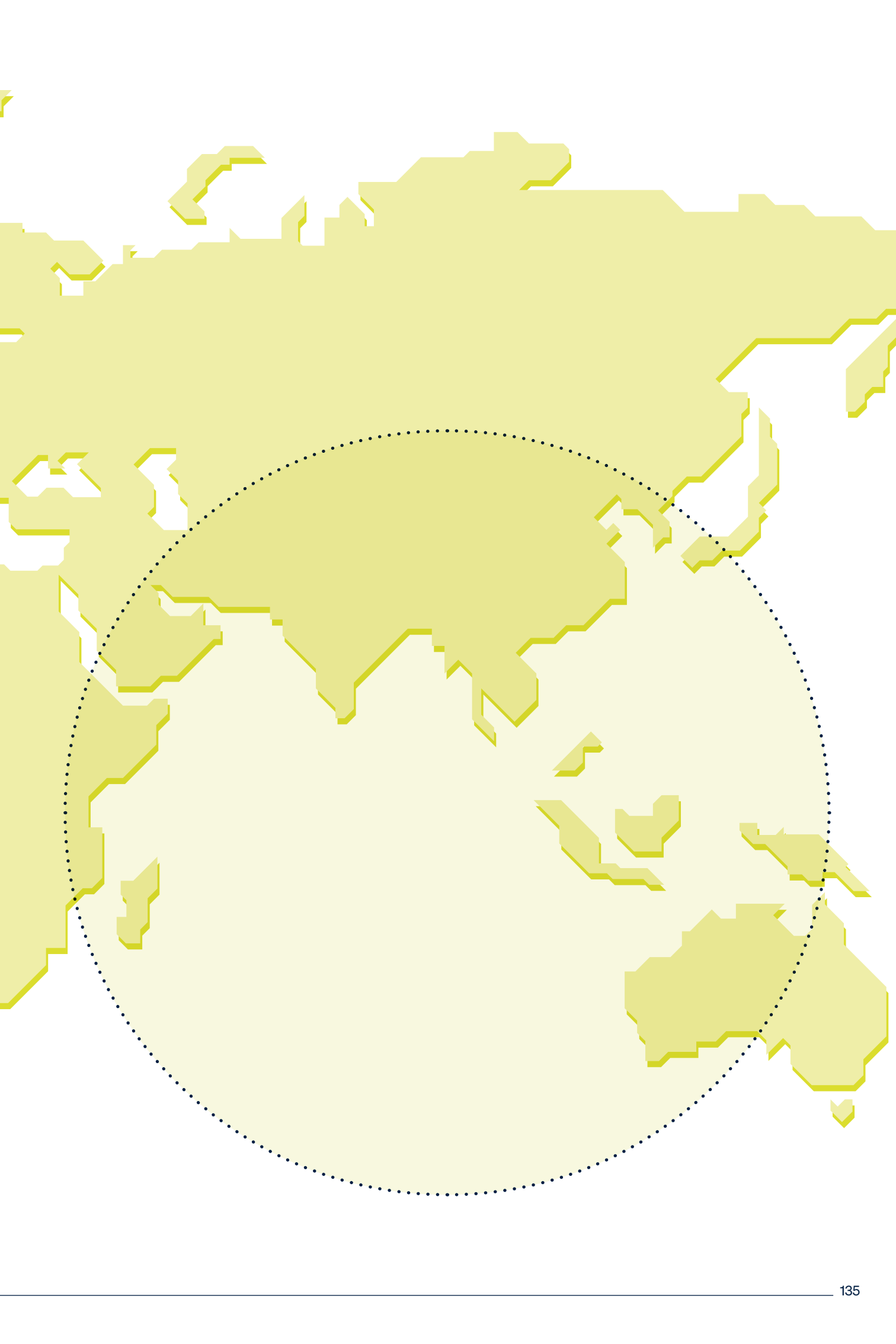
Standort

Texas, USA

A stylized world map in a light yellow color serves as the background for the page. The map is simplified, showing the outlines of continents. The title 'Asien: Wachstum folgt Dynamik' is overlaid on the map, with 'Asien:' positioned over Asia and the rest of the title spanning across the middle of the page.

Asien: Wachstum folgt Dynamik

Asien blieb weiterhin die chancenreichste Region der Welt. Trotz einer enormen geografischen Spannweite mit hoher Diversität bleibt eine grundlegend hohe Dynamik. Es ist dieser nach vorne gerichtete Anspruch, kombiniert mit einem leistungsorientierten Wettbewerb, der weiterhin einen fruchtbaren Boden für Unternehmen schafft, die wachsen und gestalten wollen.



Middle East: Wachstum durch Nähe zum Markt



Doka- und MFE-Kollegen präsentieren im direkten Kundendialog ihre Produktlösungen.

Die Region Middle East & Africa (MEA) wurde im vergangenen Jahr als eigenständige Area etabliert. Dieser Schritt zeugt von der wachsenden Bedeutung und der damit verbundenen Notwendigkeit, ihre spezifischen Marktanforderungen gezielt zu adressieren.

MEA ist geprägt von dynamischen Märkten, großvolumigen Projekten und hoher Umsetzungsgeschwindigkeit. Gleichzeitig unterscheiden sich Anforderungen und Projektlogiken deutlich von anderen Regionen. Um sich gezielt auf diesen Bedarf einzustellen, wurde die Organisation in den vergangenen beiden Jahren systematisch weiterentwickelt und 2025 konsequent ausgebaut.

Im Zentrum steht ein klar strukturierter Wachstumsansatz: neue Marktsegmente erschließen, bestehende Geschäftsfelder ausbauen und gleichzeitig Organisation und Prozesse so aufstellen, dass das Wachstum auch getragen und nachhaltig etabliert werden kann.

Dazu zählen mehrere Initiativen. Etwa der Ausbau des Gerüstgeschäfts, die Erschließung neuer Anwendungsfelder, die Weiterentwicklung von Preis- und Service-Modellen, digitale Vertriebskanäle sowie die Stärkung der Supply Chain und der operativen Strukturen.

Zwei dieser Ansätze zeigen besonders deutlich, wie Wachstum in der Region konkret entsteht: Ein wesentlicher Hebel ist die **Erschließung von Marktpotenzialen im Gerüstbereich für die Bauindustrie**. In vielen Ländern ist dieser Markt noch wenig entwickelt. Durch gezielten Vertriebsaufbau mit standardisierten Systemen entsteht hier ein neues, skalierbares Geschäftsfeld. Ganz der Positionierung von Doka als Schalungs- und Gerüstmarke entsprechend.

Ein zweiter Fokus liegt auf der **konsequenten Nähe zum Kunden**. Die Region ist stärker als andere durch persönliche Beziehungen geprägt. Regionale Formate zur Förderung und Stärkung dieser Beziehungen – etwa die „World Café“-Reihe – schaffen gezielt Raum für Austausch, Feedback und gemeinsame Lösungsentwicklung. Anforderungen werden schneller erkannt und direkt in konkrete Lösungen übersetzt. Ganz im Sinne von „We make it work“.

Flankiert wird dieser Ansatz durch strukturelle Maßnahmen: Neue Standorte, optimierte Lagerstrukturen und eine stärker regional ausgerichtete Supply Chain erhöhen Verfügbarkeit und Reaktionsgeschwindigkeit.

Damit entsteht ein Wachstumsmodell, das nicht auf einzelne Impulse setzt, sondern auf konsequentem Auf- und Ausbau basiert – und genau dadurch Wirkung zeigt.





„Wir sind heute näher am Markt als je zuvor.“

Peter Fischer (PF), Doka Executive Vice President Middle East & Africa, über Wachstum, Prioritäten und die Realität vor Ort.



Das MEA Area Team gemeinsam mit Kolleg*innen der Doka-Ländergesellschaft VAE, dem Vorstand der Umdasch Group Wolfgang Litzlbauer und dem Doka-CEO Robert Hauser.

Die Region wurde 2025 als eigenständige Doka-Area aufgestellt. War das organisatorisch oder strategisch?

PF: Ganz klar strategisch. Die Region hat sich stark entwickelt, gleichzeitig aber auch an Komplexität gewonnen. Mit der eigenen Area können wir schneller entscheiden und näher am Markt agieren. Die neue Organisation folgt der Strategie, nicht umgekehrt.

Viele Initiativen wurden bei Doka MEA parallel gestartet. Was war die größte Herausforderung?

PF: Die Priorisierung. Es gibt viele Chancen – aber man kann nicht alles gleichzeitig umsetzen. Wir haben uns bewusst auf die Themen fokussiert, wo wir am meisten Potenzial orten. Eines davon ist das Gerüstgeschäft. Das folgt auch der Corporate Strategy

der Doka. Solche Themen brauchen Fokus. Mit der Akquisition der Marke AT-PAC durch unsere Schwesterdivision umdasch Industrial Solutions haben wir das Thema Gerüst im Konzern völlig neu aufgesetzt. Diese Top-Down-Strategie mussten wir bei uns erst ankommen lassen. Da genügt es nicht, ein Vertriebsmeeting abzuhalten und ein paar Schulungen. Das ist Transformation pur. Dabei hilft uns intern weONE, die Idee, uns kontinuierlich zu verbessern, indem wir an Probleme und Herausforderungen strukturiert herangehen. Wir geben dem viel Raum.

Unseren Kunden wollen wir uns ganz gezielt im direkten Gespräch nähern. Mit dem „World Café“ ist uns hier ein einzigartiges Format gelungen. Denn auch hier ist Fokus gefragt.



Die Lagermitarbeitenden in Dubai zeigen die operative Exzellenz beim Besuch des HQ-Managements.

Wie immer liegt der tatsächliche Erfolg in der Umsetzung. Was ist eure Formel für eine gelungene Implementierung in den nächsten Jahren?

PF: Klar die Konsequenz. Eine Strategie ist ja viel mehr als ein Papier. Sie steht und fällt mit der Umsetzung: Organisation, Prozesse, Marktverständnis. Unsere Teams müssen sehr genau verstehen, wie unser Plan aussieht. Nur dann können sie aktiv werden.

Wenn man auf die Region insgesamt blickt: Wie würden Sie die aktuelle Lage der Bauindustrie im Mittleren Osten beschreiben?

PF: Die Region gehört grundsätzlich sicher zu den dynamischsten der Bauindustrie weltweit. Wir sehen eine enorme Projektpipeline. Im Mittleren Osten war das Volumen dieser Pipeline in 2025 im Bereich von 10 Billionen US Dollar. Der Markt wächst dabei stabil, im Schnitt um etwa 5 – 7 % pro Jahr. Wie sich die Zahlen unter den Folgen des Iran-Kriegs in diesem Jahr entwickeln werden, können wir insgesamt noch schwer beurteilen. Dafür ist es noch zu früh im Jahr. Die Potenziale wären da. Ob der Wirtschaftsraum sie unter den aktuellen Gegebenheiten wie geplant realisieren kann, gilt es abzuwarten.

Was die Region generell auszeichnet, ist die Umsetzungsgeschwindigkeit. Das schafft Dynamik, stellt aber auch hohe Anforderungen an Planung, Organisation und Ausführung. Gleichzeitig darf man die

Herausforderungen nicht unterschätzen. Kostenentwicklungen, Lieferketten und die Diversität innerhalb dieser Region bleiben Themen, die wir aktiv managen müssen.

Sie haben es schon angesprochen: Die Region ist aktuell auch von geopolitischen Spannungen geprägt. Wie gehen Sie damit um?

PF: Wir beobachten die Entwicklungen sehr genau und stimmen uns eng mit unseren Kunden ab. Andererseits auch mit unserem HQ und der Produktion in Österreich. Gleichzeitig sehen wir, dass viele Projekte langfristig angelegt sind und weiterlaufen. Entscheidend ist, flexibel zu bleiben und dabei stabil organisiert zu sein. Die Lieferkette haben wir seit Beginn der Auseinandersetzung jedenfalls in den Griff bekommen. Über Alternativrouten zur Straße von Hormus können wir die Versorgung unserer Kunden mit Material jederzeit garantieren. Wir hoffen sehr auf ein baldiges Ende des Konflikts, damit wir die Potenziale, die diese Region bereithält, wieder voll nutzen können.

Danke für das Interview.

Faszination Hoch- H(in)aus

Kennen Sie den Unterschied zwischen Tall, Supertall und Megatall? Nein? Dann machen Sie sich bereit, wir nehmen Sie mit auf einen Höhenflug.



Seit jeher zieht es die Menschen in die Höhe. Was mit Pyramiden und Kirchtürmen begann, findet heute seinen Ausdruck in den Skylines globaler Metropolen. Hochhäuser sind mehr als Gebäude. Sie stehen für Fortschritt, für Innovation und den ungebrochenen Drang, Grenzen immer wieder neu zu definieren. Grenzen zu verschieben ist bei Doka kein Schlagwort, sondern Haltung: „We make it work“ – der Anspruch, Dinge möglich zu machen, die gestern noch als zu komplex, zu hoch oder zu riskant galten. Und daraus Lösungen zu entwickeln, die neue Standards setzen.

Ein Moment, der alles veränderte. Vor 20 Jahren begann eines der spektakulärsten Bauvorhaben der modernen Architektur: der Burj Khalifa in Dubai. 2004 starteten die ersten Angebotsprozesse für das damalige Jahrhundertprojekt. Bereits im Jänner 2005 erhielt Doka den Auftrag, maßgeschneiderte Schalungslösungen für den Bau des bis heute höchsten Turms der Welt zu liefern. Was folgte, war mehr als ein Projekt: Es war der Startschuss einer Erfolgsgeschichte, die bis heute fasziniert.

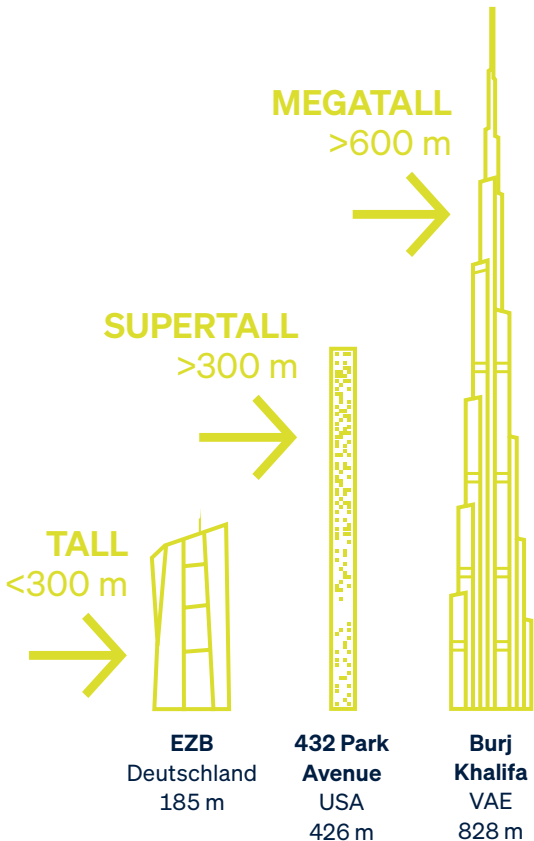
Vom Meilenstein zur Erfolgsgeschichte: Der Burj Khalifa wurde zum Beschleuniger. Innovation, Ingenieurleistung und Teamwork setzten neue Maßstäbe und prägen Doka bis heute. Seither wurden mehr als 1.600 Hochhausprojekte weltweit realisiert. Jedes Einzelne ein Zusammenspiel aus globaler Expertise und lokaler Umsetzung.



Hermann Stift
Head of Global Expertise
Center High Rise

„Die Erfolgsgeschichte von Doka wurde mit dem Burj Khalifa rasant beschleunigt, bei dem Innovation und Teamwork neue Maßstäbe im Hochhausbau setzten.

Unsere Mission ist klar: das Potenzial strategischer Large Scale Projekte in allen Ländern, Regionen und global für Doka voll auszuschöpfen.“



Burj Khalifa

- 2004: Erste Angebote für den Burj Khalifa werden erstellt.
- 01/2005: Doka erhält den Auftrag als Schalungslieferant.
- 02/2005: Die Planungsarbeiten beginnen.
- 03/2005: Die Montage auf der Baustelle startet.
- 04/2005: Der erste Beton wird gegossen.
- 05/2005: Der erste von etwa 180 Klettervorgängen wird erfolgreich durchgeführt.
- 11/2007: Überschreitung der 600-Meter-Marke: Weltrekordhöhe mit dem automatischen Klettersystem von Doka.
- 01/2010: Feierliche Eröffnung des Burj Khalifa und Eintrag ins Guinness-Buch der Rekorde.

Zwei Türme, ein Takt

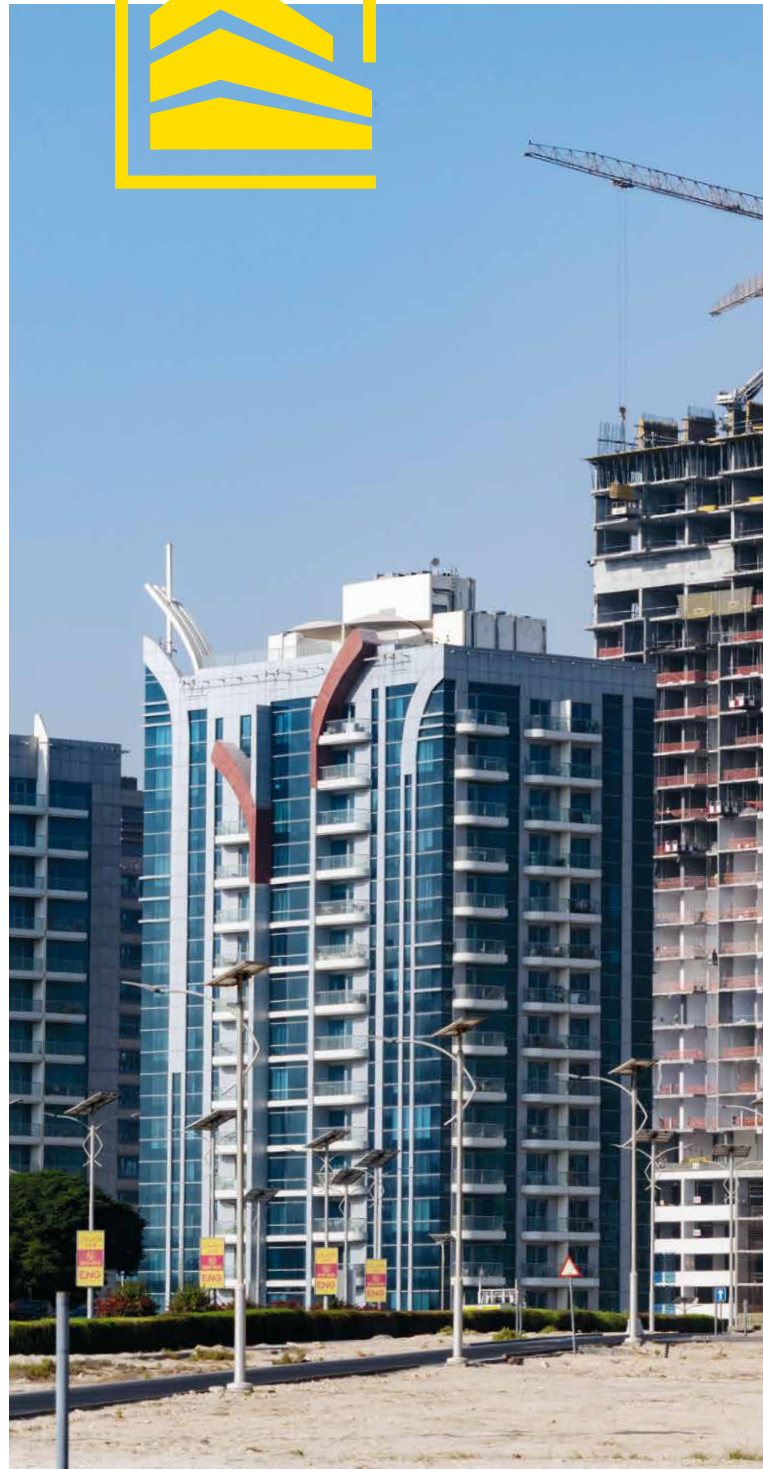
Zwei Hochhaustürme gleichzeitig in nur zwei Jahren zu bauen, bedeutet: Jeder Ablauf muss sitzen. Beim Projekt Sportz by Danube, einem der innovativsten Wohnbauprojekte in Dubai, stellte Doka deshalb umfassende Schalungs- und Gerüstlösungen bereit.

Für die Kernwände kam die Selbstkletterschalung SKE50 plus in Kombination mit der Trägerschalung Top 50 zum Einsatz. Das kranunabhängige Klettersystem führte den Gebäudekern Geschoss für Geschoss nach oben und stellte zugleich geschlossene Arbeitsbühnen bereit. Die Element-Deckenschalung Dokadek 30 unterstützte einen strukturierten Deckenbau. Ihre schnelle und einfache Handhabung mit Fallkopfsystem ermöglichte ein frühzeitiges Ausschalen, wodurch sich der Materialbedarf vor Ort erheblich verringerte und der Baufortschritt maßgeblich beschleunigt wurde. Ein wesentlicher Faktor in puncto Schnelligkeit war zudem der Doka-Fertigservice: Vormontierte Schalungselemente wurden einbaufertig geliefert und reduzierten den Arbeitsaufwand in den beengten Bereichen.

Abgestimmte Systeme ermöglichten so einen Rohbau, der in beiden Türmen strukturiert und zuverlässig voranschritt – getragen von einer 30-jährigen Partnerschaft mit dem Kunden.



Die Selbstkletterschalung SKE50 plus ermöglichte eine kranunabhängige und gleichmäßige Herstellung der Kernwände.



Projekt

Sportz by Danube

Standort

Dubai, Vereinigte
Arabische Emirate

Bauwerksart

Mehrgebäude-
Komplex



Wo Vision auf Ingenieurskunst trifft



Projekt

Azizi Venice

Standort

Dubai, Vereinigte
Arabische Emirate

Bauwerkstyp

Multifunktionaler
Gebäudekomplex



Doka ist an einem der bedeutendsten Wohnprojekte in Dubai South beteiligt. Mit seiner weitläufigen kristallklaren Lagune und einer hochwertigen Shopping-Promenade soll Azizi Venice künftig den Süden der Stadt prägen. Die Größe des Projektes sowie die mittelhohen Gebäude des Ensembles stellten dabei hohe Anforderungen an Sicherheit und Bauzeitplan.

Um diese Anforderungen zu erfüllen, setzten Azizi Developments und Gardinia Building Contracting auf die technische Kompetenz und die Erfahrung von Doka bei Großprojekten. Für die Gebäudekerne kam die Selbstkletterschalung Xclimb 60 zum Einsatz. Ein entscheidender Faktor dafür war die Flexibilität der Selbstkletterschalung, die es ermöglicht, die Schalungen unabhängig voneinander hochzuziehen und so den vertikalen Baufortschritt vom horizontalen Bauablauf zu entkoppeln.

Das hydraulische Klettersystem wurde ohne Kran-einsatz umgesetzt. Damit konnte der Baufortschritt stets konstant gehalten werden, während die Teams von einer vollständig geschlossenen und sicheren Arbeitsplattform profitierten.



Unkonventionelle Gerüstanwendung vereint Festigkeit, Schnelligkeit und Sicherheit

Katars längste Seilrutsche wurde unter Verwendung des Ringlock-Systems von AT-PAC realisiert, das nicht als herkömmliches Arbeitsgerüst, sondern als tragende Konstruktionslösung konzipiert wurde. Die Herausforderung? Die Abstützung eines 200 Meter langen Seilrutschen-Systems, das einen 20 Meter hohen Startturm und einen 5 Meter hohen Landeturm erforderte, die beide erheblichen Belastungen ausgesetzt waren, darunter Zugkräfte und Querkkräfte. Dies erforderte den Einsatz von Gerüsten über ihre traditionelle Rolle hinaus.

Die Lösung wurde unter Verwendung des Ringlock-Systems von AT-PAC realisiert, wobei dessen Standfestigkeit und Modularität genutzt wurden, um eine stabile Konstruktion mit hoher Tragfähigkeit zu schaffen.

Um die Stabilität unter Last zu gewährleisten, wurden technische Gegengewichtssysteme integriert, die eine kontrollierte Lastverteilung und die allgemeine strukturelle Integrität während des gesamten Betriebs sicherstellten.

Auch die Geschwindigkeit war entscheidend. Dank der modularen Verbindungen von Ringlock wurde die Konstruktion mit hoher Präzision und Effizienz montiert, sodass die gesamte Installation in nur fünf Tagen abgeschlossen werden konnte.

Angesichts des öffentlichen Charakters des Projekts war die Sicherheit am Boden ebenso wichtig. Das Raised Ledger System (RLS) wurde eingesetzt, um Stolpergefahren zu beseitigen und eine saubere, ungehinderte Verbindung für die Nutzer zu gewährleisten.



Projekt

Katars längste Seilrutsche

Standort

Katar, Naher Osten

Doka in Asien-Pazifik: Raum für Wachstum



Pat Gorham
Executive Vice President
Doka Asia Pacific

Die Zukunft des Bauens wartet nicht – sie wird gemacht. Nirgendwo wird das deutlicher als in Asien-Pazifik, wo Dynamik, Ambition und Geschwindigkeit aufeinandertreffen. Rasante Urbanisierung, ambitionierte Infrastrukturprogramme und ein ungebrochener Wille zur Weiterentwicklung definieren neu, was möglich ist. Für Doka ist das mehr als ein Markt. Es ist der Ort, an dem Wachstum entsteht.

Im Zentrum steht eine klare Überzeugung: Echter Mehrwert entsteht jenseits des Produkts. Er entsteht in Partnerschaft. Im frühzeitigen Verstehen von Herausforderungen. Im Zusammenspiel von Systemen, Expertise und Menschen zu einer nahtlosen Lösung.

„Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden – mit einem Netzwerk aus Produkten, Systemen und Expertise.“

Ein entscheidender Moment in dieser Entwicklung war die Akquisition von MFE Formwork Technology im Jahr 2024. Mehr als eine Portfolioerweiterung war sie ein strategischer Schritt nach vorne – neue Kompetenzen, neue Anwendungen, neue Möglichkeiten. Gerade in wachstumsstarken Segmenten wie dem Wohnbau bedeutet das vor allem eines: schneller, intelligenter und effizienter zu bauen.

Doch Innovation entsteht nicht im Elfenbeinturm. Sie entsteht dort, wo Veränderung greifbar wird – auf der Baustelle, im Markt, in der Praxis. Im Asia Innovation Hub wird dieser Anspruch Realität. Mit DokaFit hat Doka eine Produktlinie geschaffen, die Bestehendes neu denkt: leichter, einfacher, effizienter. Entwickelt für das, was wirklich in diesem Markt zählt.





Amitendra Sarkar
Head of Innovation Hub
Asia

**„DokaFit ist ein Gamechanger
für die Baustelle.“**



Ketan Shah
Managing Director
Doka India

Und der Markt bestätigt diesen Weg:

**„Die Nachfrage nach leistungsfähigen
und zugleich kosteneffizienten Lösungen
ist hoch.“**



Gleichzeitig verändert sich der Zugang zu Lösungen grundlegend. Mit dem Online Shop in Australien eröffnet Doka einen neuen digitalen Zugang – Produkte, Preise und Verfügbarkeiten sind jederzeit abrufbar. Prozesse werden schneller, Entscheidungen einfacher, Handlungsspielräume größer.



Jim Robinson
Managing Director
Doka Australia

„Mit unserem Online Shop können wir unseren Partnern direkten Zugang zu wettbewerbsfähigen Preisen bieten.“



Und bei aller Veränderung bleibt eines konstant – und wichtiger denn je: Vertrauen. In einem Umfeld, das von Geschwindigkeit und Komplexität geprägt ist, gewinnen echte Partnerschaften an Bedeutung.



Aun Kua Teh
Country Manager Malaysia
und Singapore

„Kunden suchen zunehmend echte Partnerschaften statt reiner Geschäftsbeziehungen.“



Die Sicherheitslösungen von MFE beim Projekt Sunway d'hill Residences, Malaysia

Das Gesamtbild ist klar: Wachstum in Asien-Pazifik ist kein Zufall. Es ist das Ergebnis bewusster Entscheidungen – für Integration, für Innovation und für Nähe zum Kunden.

Oder, wie **Stefan Schedel**, Regional Director Doka Asia Pacific, es formuliert:



„Unser Ziel ist es, der One-Stop-Shop für unsere Kunden zu sein – mit Lösungen, die weit über das Produkt hinausgehen.“



Projekt

Hampden Bridge

Standort

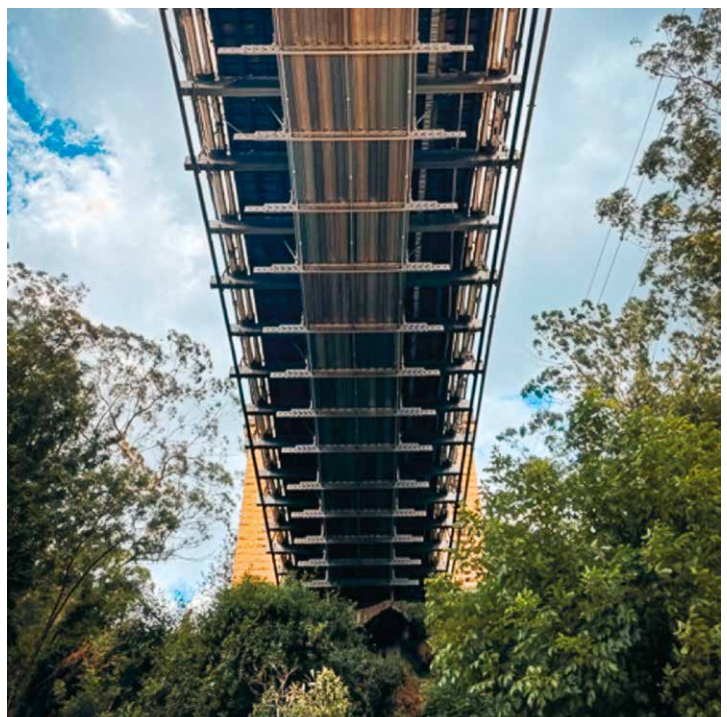
Kangaroo Valley,
Australien

Komplexes Sanierungsprogramm einer historischen Brücke

Die Hampden Bridge im Kangaroo Valley, New South Wales, ist eine denkmalgeschützte Hängebrücke, die 1898 fertiggestellt wurde und bis heute die einzige erhaltene Hängebrücke mit Holzfahrbahn ihrer Art in Australien ist. Als wichtige regionale Verkehrsverbindung unterliegt das Bauwerk einer kontinuierlichen Überwachung, wobei die Belastungsgrenzen reduziert wurden und ein gezieltes Sanierungsprogramm durchgeführt wird, um die Tragfähigkeit von 42,5 Tonnen wiederherzustellen und die Lebensdauer zu verlängern.

AT-PAC lieferte eine maßgeschneiderte Zugangslösung zur Unterstützung dieses komplexen Sanierungsprogramms, das die Reparatur und den Austausch beschädigter Bauteile unter Wahrung der historischen Integrität der Brücke umfasst. Es wurden Hängegerüstsysteme mit kettengestützten Konfigurationen eingesetzt, die einen sicheren Zugang zur Unterseite und zu den Außenfassaden ermöglichten, ohne das Brückendeck zusätzlich zu belasten.

Um die Abdeckung zu maximieren, integrierte AT-PAC sein Multiple Purpose Beam System (MPBS), wodurch die Gerüstplattformen bis zu den äußersten Rändern der Brückenbreite ausgedehnt werden konnten. Dieser technische Ansatz schuf eine stabile, anpassungsfähige Arbeitsumgebung in ansonst unzugänglichen Bereichen und stellte eine effiziente Durchführung der Inspektions- und Sanierungsarbeiten sicher, während gleichzeitig strenge Denkmalschutz- und Sicherheitsanforderungen eingehalten wurden.



Lückenschluss im Gebirge

Der Mumbai–Pune-Expressway, eine essenzielle Verkehrsader zwischen zwei indischen Metropolen, erhält mit dem Projekt „Missing Link“ ein umfassendes Upgrade. Ziel ist es, die Strecke um mehr als sechs Kilometer zu verkürzen und die Reisezeit um rund 30 Minuten zu reduzieren. Doka spielt dabei eine zentrale Rolle und liefert Fachwissen sowie innovative Systeme für den Bau der komplexen, 650 Meter langen Schrägseilbrücke.

Die diamantförmigen, 182 Meter hohen Pylone mit komplexer Geometrie und Neigungen in mehrere Richtungen stellten eine besondere Herausforderung dar. Doka kombinierte dafür das System Xclimb 60

Short Track mit der Selbstkletterschalung SKE100 plus. Diese maßgeschneiderte Lösung ermöglichte eine effiziente und präzise Ausführung aller Pylon-Abschnitte.

Durch den Einsatz von bewährtem Engineering-Know-how und Klettertechnik trägt Doka maßgeblich zum Erfolg dieses Infrastrukturprojekts bei, das Verkehrsfluss und Sicherheit auf dem westindischen Mumbai–Pune-Expressway nachhaltig verbessert.



Projekt

„The Missing Link“, Mumbai-Pune-Expressway

Standort

Maharashtra, Indien

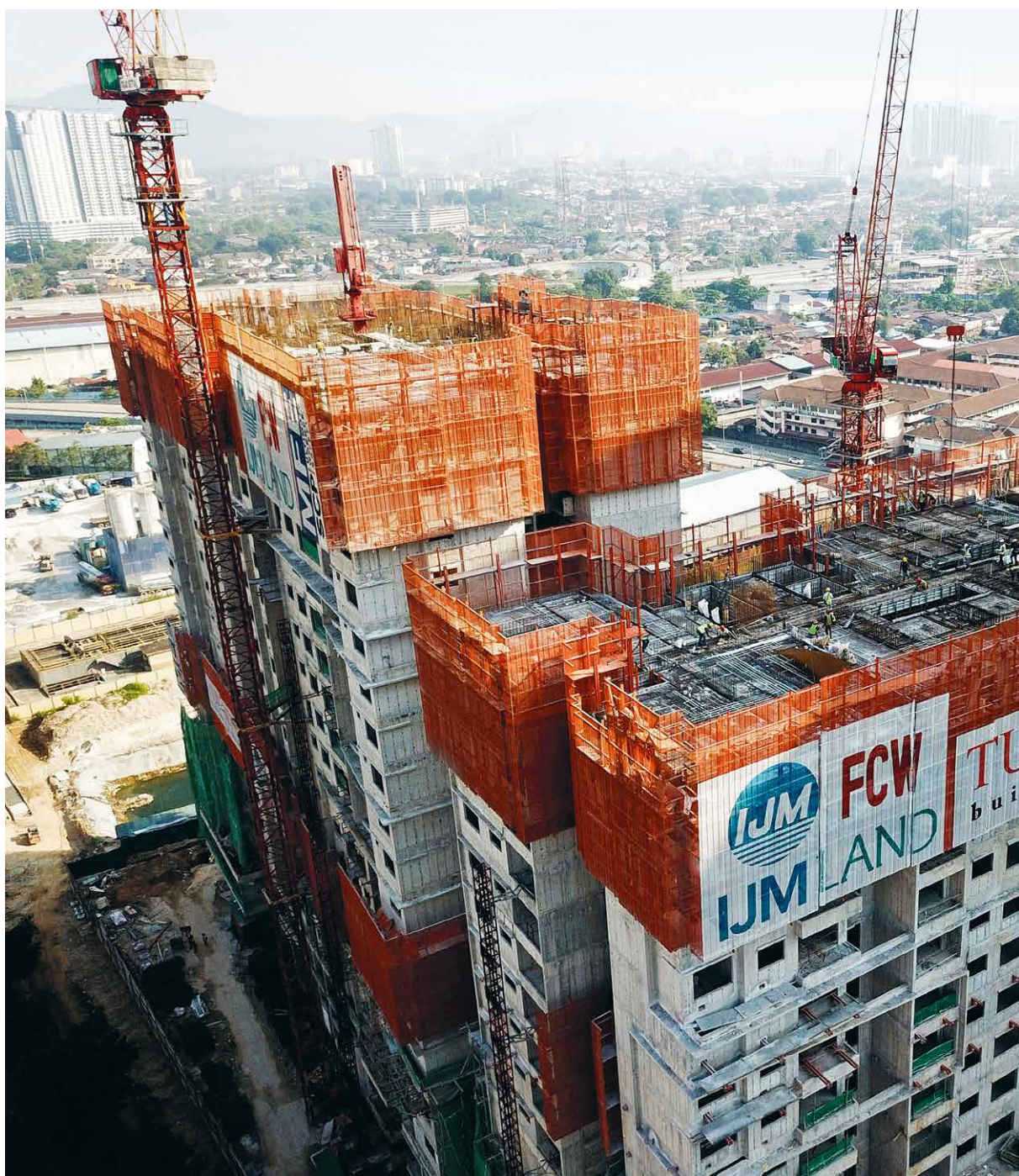
Bauwerksart

Brückenpylone



Sicher nach oben

Mit jedem Geschoss steigen bei Hochhausprojekten auch die Anforderungen an die Sicherheit. Offene Gebäudekanten und wechselnde Witterungsbedingungen machen Arbeiten in der Höhe besonders anspruchsvoll. Beim Riana-Dutamas-Projekt in Kuala Lumpur – einem Wohnhochhaus mit 35 Geschossen – stand die Schaffung sicherer Arbeitsbedingungen von Beginn an im Mittelpunkt.



Geschützte Arbeitsebene: Die Selbstkletter-Plattform mit integriertem Schutzschild begleitet den Baufortschritt Geschoss für Geschoss.

Projekt

Riana Dutamas

Standort

Kuala Lumpur, Malaysia

Bauwerksart

Wohnhochhaus



In enger Zusammenarbeit mit dem Hauptauftragnehmer Tuju Setia setzte MFE eine Selbstkletter-Plattform mit integriertem Schutzschild ein. Das System sorgte für geschützte Arbeitsflächen auf der jeweiligen Ebene und passte sich durch die modulare Bauweise an die Gebäudegeometrie an. Das hydraulische Klettersystem führte die Plattform im Takt der Bauausführung nach, sodass nachgelagerte Arbeiten parallel zur Rohbauausführung erfolgen konnten. Ergänzend kam das monolithische Aluminiumschalungssystem MivanForm zum Einsatz. Damit ließ sich ein Geschoss pro Woche realisieren – verlässlich und mit gleichbleibender Qualität.

Am Riana-Dutamas-Projekt wird deutlich: Fortschritt in der Höhe entsteht dort, wo Sicherheit von Beginn an mitgedacht wird.





Nach haltig keit

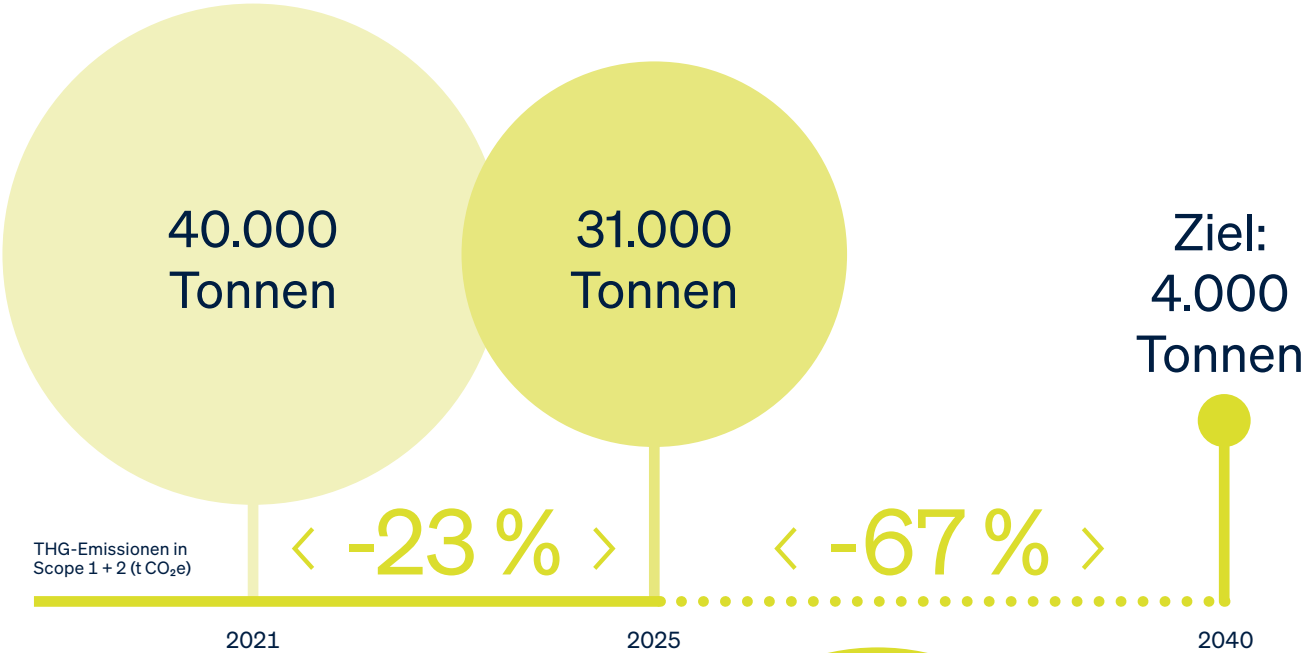
A stylized white leaf graphic with a long, flowing stem and several smaller veins, set against a solid yellow background. The leaf is positioned diagonally, starting from the top left and extending towards the bottom right.

Ver bind lich keit

Net Zero 2040 – aus einem Ziel wird
eine konsequente Handlungsmaxime.

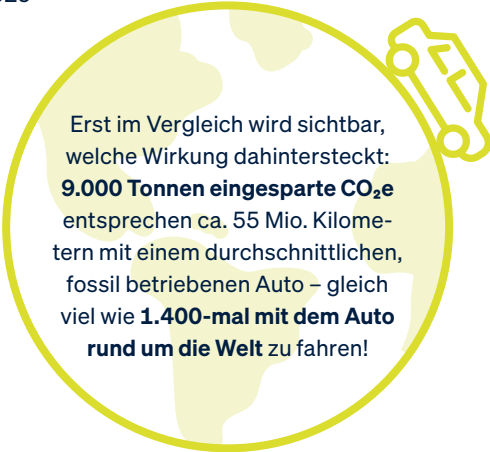
Auf Kurs Richtung Net Zero

Doka senkt knapp ein Viertel ihrer Emissionen.



Der Anfang war komplex. Messen, rechnen, verstehen: In den vergangenen Jahren hat Doka die Grundlage geschaffen, um den eigenen Corporate Carbon Footprint überhaupt erst greifbar zu machen. Darauf folgten klare Ziele und eine globale Roadmap. Heute können wir stolz auf die ersten Ergebnisse blicken.

Nach ersten Maßnahmen im Jahr 2024 wurde 2025 zum Jahr der breiten Umsetzung und lieferte konkrete Ergebnisse: So hat Doka weltweit ihre Treibhausgasemissionen in Scope 1 und 2, sprich direkte und indirekte Emissionen durch den Bezug von Energie, um weitere 7 % reduziert. Seit dem Ausgangsjahr 2021 ergibt sich damit ein Rückgang von 23 %, d. s. fast 9.000 Tonnen CO₂-Äquivalente (CO₂e). Ein Fortschritt, der zeigt, dass die Maßnahmen entlang der zentralen Hebel Mobilität, Betrieb und Strom greifen.



Doch hinter diesen Zahlen steckt noch mehr. Sie sind das Ergebnis konsequenter Umsetzung und vor allem des gemeinsamen Engagements der Doka-Teams weltweit. Denn echte Wirkung entsteht dort, wo globale Strategie lokal Realität wird. Ein Blick auf ausgewählte Beispiele zeigt, wie das gelingt.



Mobilität Abschied vom Diesel

Ende 2025 wurde am Hauptsitz in Amstetten der erste vollelektrische Lkw in Betrieb genommen. Das Ergebnis: reduzierte Betriebskosten und 97 % weniger CO₂e-Emissionen im Vergleich zum Vorgängermodell, einem herkömmlichen Diesel-Lkw.

Gleichzeitig senkt der E-Lkw die Lärmbelastung erheblich und trägt so zu einer ruhigeren und damit verbesserten Arbeitsumgebung bei. Das wissen auch unsere Doka-Fahrer zu schätzen.



„Mit dem neuen E-Lkw haben wir den bisher größten Dieselverbraucher in unserem Fuhrpark ersetzt und sparen fast 36 Tonnen direkte CO₂e-Emissionen pro Jahr ein.“

Robert Hauser
CEO Doka



Doch der Wandel passiert nicht nur am Hauptsitz ...

... weltweit treiben die Doka-Landesorganisationen die Nachhaltigkeitsstrategie voran – mit unterschiedlichen Maßnahmen, aber einem gemeinsamen Ziel. Von großen Investitionen bis zu vielen kleinen Anpassungen im Alltag: Gerade das Zusammenspiel macht den Unterschied.



Mobilität Elektrisch unterwegs

Seit 2021 hat **Doka Irland** ihren Corporate Carbon Footprint um 73 % gesenkt. Geschafft wurde dies unter anderem mit Maßnahmen im Bereich Mobilität. Im Lager wird dieser Fortschritt täglich sichtbar: Wo früher dieselbetriebene Stapler im Einsatz waren, bewegen heute elektrische Fahrzeuge die Schalung über das Gelände. Auch **Doka Österreich** und **Doka Norwegen** haben 2025 ihre Fuhrparks gezielt weiter elektrifiziert und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zum Net-Zero-Ziel.



Strom Umstieg auf Öko-Strom

Doka Finnland zeigt vor, wieviel Energie in nachhaltigen Lösungen steckt: Seit 2021 wurden 80 % der eigenen Emissionen eingespart. Ein zentraler Hebel dabei war der Umstieg auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Ein Hebel mit großer Wirkung, der zunehmend Schule macht: Auch **Doka Deutschland**, einschließlich des **Distribution Centers in Apolda**, sowie die **Landesorganisationen in Serbien und Tschechien** haben 2025 auf Ökostrom umgestellt.



Betrieb Raus aus fossiler Wärme

Doka Lettland zählt zu jenen Ländern, die richtig Gas geben – allerdings nur mehr bei der Umsetzung der Net-Zero-Roadmap. Denn die Landesorganisation hat ihre Heizsysteme konsequent dekarbonisiert und ist vollständig auf erneuerbare Wärmequellen umgestiegen. Das Ergebnis: eine Reduktion des Corporate Carbon Footprints um 52 % seit 2021.

Dennoch bleibt viel zu tun:

Net-Zero-Emissionen bis 2040 erfordern weiterhin ein entschlossenes und konsequentes Umsetzen der Doka-Nachhaltigkeitsstrategie. Die jüngsten Erfolge zeigen, dass die Ziele erreichbar sind. Jetzt gehen wir unsere Scope-3-Emissionen an. Und mehr noch: Ökologie und Ökonomie stehen nicht im Widerspruch. Sie verstärken einander.



Spitzen- bewertungen beim EcoVadis- Rating



Im März 2026 wurde Doka von EcoVadis mit der Silbermedaille ausgezeichnet und zählt damit zu den Top 15 % der weltweit bewerteten Unternehmen. Besonders im Bereich Umwelt konnte sich Doka hervortun: Mit 91 von 100 Punkten unterstreicht sie klar ihre Vorreiterrolle in der Branche. Die EcoVadis-Bewertung bündelt dabei, was an vielen Stellen im Unternehmen passiert – von Maßnahmen zur Emissionsreduktion über den Ausbau erneuerbarer Energie und die Elektrifizierung des Fuhrparks bis hin zu Produkten, die auf Wiederverwendung und Ressourcenschonung ausgelegt sind – alles konkrete Beispiele, wie Doka Nachhaltigkeit am Bau vorantreibt.

Auch umdasch The Store Makers setzen ihren positiven Entwicklungskurs fort: Sie erreichten 2026, nach zweimaliger Bronze-Medaille, auch die Silber-Medaille und konnten so ihr Ergebnis noch weiter steigern. Das EcoVadis-Rating macht sichtbar, wie konsequent die beiden Divisionen nicht nur Umweltthemen vorantreiben, sondern auch in den Bereichen Ethik sowie Arbeits- und Menschenrechte Maßnahmen zur Umsetzung bringen.



„Mehr noch als die Auszeichnung motiviert uns der Anspruch, Fortschritte in Richtung Kreislaufwirtschaft zu machen. Wir tun das nicht für Preise, sondern weil wir das als richtig empfinden.“

Silvio Kirchmair
CEO umdasch The Store Makers

Mehr über die EcoVadis-Anerkennung von Doka und umdasch The Store Makers auf Seite 184.



Stolze Unterstützer

Es begann mit den Store Makers im Jahr 2024. Ende 2025 folgte Doka. Beide Umdasch-Divisionen sind nun Teil des UN Global Compact und bekennen sich damit zu dessen Prinzipien in den Bereichen Menschenrechte, Arbeit, Umwelt und Korruptionsbekämpfung.

Mit mehr als 20.000 Unternehmen aus über 160 Ländern ist der UN Global Compact das weltweit größte Netzwerk für unternehmerische Verantwortung.

Dabei ist der Beitritt mehr als ein Bekenntnis: Er stärkt das gruppenweite Ziel, Net Zero bis 2040 zu erreichen, und unterstreicht unseren Anspruch, Verantwortung für Mensch und Umwelt

konsequent weiterzuentwickeln. Gleichzeitig schafft er Raum für Austausch und gemeinsames Lernen: Im Rahmen des Business & Human Rights Accelerators vernetzen sich Vertreter*innen der Umdasch Group mit internationalen und österreichischen Industriegrößten, teilen Erfahrungen und entwickeln praxisnahe Ansätze für verantwortungsvolles Handeln weiter.

WE SUPPORT



Cyber Security

Wir schützen, was zählt. Nachhaltigkeit bedeutet auch, Resilienz durch wirksame Informationssicherheit zu stärken.

Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet Zukunftsfähigkeit. Das beweist die Umdasch Group, indem sie als ökologisch und sozial verantwortungsvoller Marktplayer agiert. Es bedeutet aber gleichzeitig, ökonomisch erfolgreich zu sein. Dazu zählt, unternehmerische Risiken aktiv zu managen. Ein zentrales Handlungsfeld dabei ist die Cyber Security – mit dem klaren Ziel, das Unternehmen, seine Mitarbeitenden sowie Kunden und Partner wirksam zu schützen.

Die fortschreitende Digitalisierung eröffnet viele Chancen, bringt aber auch steigende Anforderungen an die Sicherheit von Daten und Systemen mit sich. Die Umdasch Group begegnet diesen Entwicklungen mit einem ganzheitlichen Ansatz, der Governance, Technologie und den Faktor Mensch verbindet.

Mit der Einführung einer konzernweiten Datenschutz- und Informationssicherheits-Organisation (DIS) wurde das Thema 2025 strategisch auf höchster Ebene verankert. Klare Strukturen, zentrale Steuerung und die direkte Anbindung an den Vorstand sichern eine einheitliche Umsetzung im gesamten Konzern. Gleichzeitig leisten Mitarbeitende als „menschliche Firewall“ durch gezielte Awareness-Maßnahmen einen wesentlichen Beitrag zur Sicherheit.

Unser Ansatz basiert auf drei zentralen Säulen:

Klare

Governance & Strukturen

- Konzernweite DIS-Organisation mit direkter Board-Anbindung
- Einheitliche Standards und Richtlinien im gesamten Unternehmen
- Zentrale Steuerung aller Security- und Privacy-Aktivitäten

Technologische Resilienz

- Mehrschichtige Sicherheitsarchitektur („Defense-in-Depth“)
- Einsatz moderner Lösungen wie E-Mail-Security, Firewalls, EDR und WAF
- Security Operations Center (SOC) zur Überwachung und schnellen Reaktion
- Darknet-Monitoring sowie regelmäßige Audits und Belastungstests

Mensch im Mittelpunkt

- Awareness-Programme, Schulungen und Phishing-Simulationen
- Live-Hacking-Formate
- Security Ambassadors als Multiplikatoren in den Fachbereichen
- Klare Meldewege und Handlungssicherheit im Alltag

So entsteht ein wirksamer Schutzmechanismus, der Risiken frühzeitig erkennt. Informationssicherheit und Datenschutz sind damit nicht nur eine technische Notwendigkeit, sondern ein wesentlicher Beitrag zur Resilienz, Stabilität und Zukunftsfähigkeit der Umdasch Group.

Verantwortung für Sicherheit in allem, was wir tun



Gesundheit und Sicherheit haben bei uns höchste Priorität und sind integraler Bestandteil unserer Kultur – egal ob in der Produktion, im Yard oder Büro.

Anlässlich des internationalen Health & Safety Day ergänzen wir unsere weltweit gültige Health & Safety Policy um neue Guiding Rules, die im Zuge einer globalen Kampagne vermittelt und diskutiert werden. Sie adressieren gezielt die unterschiedlichen Arbeitsumfelder und nutzen reale Beispiele, um zu sensibilisieren, verantwortungsbewusstes Handeln zu fördern und die Vorbildfunktion jedes Einzelnen zu unterstreichen.

Unser Engagement ist nicht nur wirtschaftlich – etwa im Hinblick auf Ausfallzeiten und die Prozesssicherheit – relevant, sondern vor allem Ausdruck unserer Verantwortung gegenüber den Menschen. Denn hinter jedem Unfall steht ein persönliches Schicksal.

Daraus leitet sich unser Ziel ab:
eine Arbeitswelt, in der alle jeden Tag sicher nach Hause zurückkehren.

Health & Safety Guiding Rules





Wir halten uns an unsere Verhaltensregeln und Unterweisungen.



Wir melden **jeden** Unfall, Beinaheunfall oder jede unsichere Situation.



Wir benutzen unsere **PSA** entsprechend den Vorgaben und Erfordernissen.



Wir kennen unsere Arbeitsplätze, die damit verbundenen Gefahren und getroffenen Maßnahmen.



Wir **sperrn** und **sichern** Gefahrenstellen ab.



Wir halten uns **neben und nicht unter** hängenden Lasten auf.



Wir **arbeiten** nur an **gesicherten** und **energiefreien** Maschinen und Anlagen.



Wir **achten** auf unsere Finger und bleiben **außerhalb** der Gefahrenstelle.



Wir benutzen bei **Arbeiten in der Höhe** die dafür **vorgesehene** PSA.



Wir **halten** uns an unsere **Werksverkehrsregeln**.

Formwork & Scaffolding.
We make it work.

„Unser Anspruch geht über gesetzliche Vorgaben hinaus: Wir arbeiten kontinuierlich daran, eine unfallfreie Arbeitsumgebung zu schaffen und potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen.“



Hubert Mattersdorfer
COO Doka



Men
schen

The background is a solid yellow color. Three decorative white wavy lines, resembling stylized grass or reeds, are positioned diagonally across the frame. One line starts at the top center and curves down towards the left. Another line starts on the left side and curves down towards the bottom. A third line starts on the right side and curves down towards the bottom. The word 'Identität' is written in a dark blue, sans-serif font, centered horizontally and partially overlaid by the wavy lines.

Identität

Aus Tätigkeit wird Haltung.
Aus Kultur Kompetenz.



Vom Konzept zur Wirkung

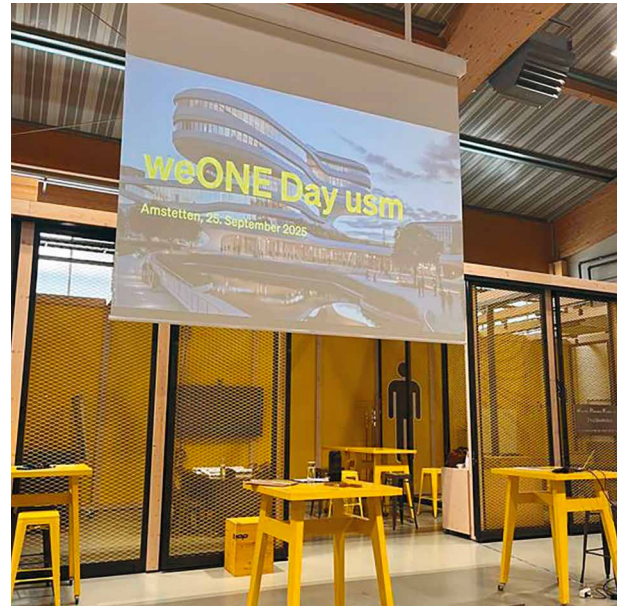
Mit weONE entwickelt die Umdasch Group die Art und Weise, wie im Unternehmen gearbeitet wird, nachhaltig weiter. In 2025 stand die konsequente Umsetzung im Mittelpunkt – mit spürbarem Fortschritt in der Organisation.

weONE ist weit mehr als eine Initiative. Es ist die Art, wie wir arbeiten: basierend auf gemeinsamen Werten, geleitet durch die im Rahmen der we-Journey entwickelten 10 Guiding Principles und unterstützt durch Kompetenzen. Eine zentrale Rolle spielt dabei die 8-Schritte-Methodik, die Teams befähigt, Probleme strukturiert und nachhaltig zu lösen.

Der Anspruch dahinter ist klar: sich nicht mit dem Status quo zufriedenzugeben, sondern sich kontinuierlich zu verbessern. weONE übersetzt diesen Gedanken der ständigen Verbesserung in den Arbeitsalltag – dort, wo Wertschöpfung entsteht. Verantwortung liegt bewusst nicht in Projekt- oder Implementierungsteams, sondern in den Divisionen und Fachbereichen, die ihre spezifischen Herausforderungen eigenständig identifizieren und systematisch bearbeiten.

Ein Netzwerk, das unterstützt. Zur Hilfestellung und Implementierung wurden weONE Champions und weONE Buddies etabliert. Sie treiben die Anwendung der Methodik voran, unterstützen Teams im Prozess und sichern die Qualität der Umsetzung. Ergänzende Formate wie E-Learnings, weONE Desks und weONE Days fördern ein einheitliches Verständnis. Digitale Tools, wie der weONE Chatbot, erleichtern zusätzlich den Zugang im Alltag (siehe Seite 73).

Die Wirkung wird zunehmend sichtbar: Prozesse werden hinterfragt und verbessert, Ressourcen effizienter eingesetzt und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit



gestärkt. Entscheidend ist dabei nicht nur die Lösung einzelner Themen, sondern die Entwicklung einer gemeinsamen Haltung: kontinuierliche Verbesserung als integraler Bestandteil der täglichen Arbeit.

weONE entwickelt sich damit konsequent weiter: von einem strukturierten Ansatz hin zu einem prägenden Element der Unternehmenskultur – mit messbarem Beitrag zu Effizienz und Qualität in der Zusammenarbeit.



Global Heroes 2025: Werte sichtbar gemacht!



Im September 2025 waren alle Mitarbeitenden der Umdasch Group eingeladen, Kolleg*innen für die TrueHeroes Awards zu nominieren. Mit diesen Auszeichnungen würdigen wir Menschen, die unsere zentralen Werte **PARTNERING**, **PIONEERING** und **HIGH-PERFORMING** nicht nur vertreten, sondern tagtäglich aktiv leben. Und durch außergewöhnliche Leistungen beeindrucken.

Die Resonanz auf die konzernweite Ausschreibung war beeindruckend: Über 440 Nominierungen aus allen Divisionen, Ländern und Bereichen gingen ein. Hinter jeder einzelnen standen persönliche Geschichten von Engagement, Innovationskraft und außergewöhnlichem Einsatz. Sie zeigen eindrucksvoll, wie vielfältig unsere Organisation ist und wie stark sie durch die Menschen geprägt wird, die hier arbeiten.

Die Auswahl der Preisträger*innen stellte das Umdasch Group Management Board daher vor eine besonders intensive Herausforderung: Nach umfangreicher Beratung wurden Ende Oktober jene Persönlichkeiten ausgewählt, die stellvertretend für viele herausragende Leistungen im Unternehmen stehen.

Die TrueHeroes Awards umfassen vier Kategorien, die unsere Werte widerspiegeln:

- **TrueHero Partnering:** für Kolleg*innen, die Vertrauen schaffen und als verlässliche Partner*innen agieren.
- **TrueHero Pioneering:** für innovative Denker*innen, die neue Wege gehen.
- **TrueHero High-Performing:** für außergewöhnliche Leistungen und Ergebnisse.
- **LifeTime Hero:** für langjähriges, herausragendes Engagement.

Die feierlichen Verleihungen fanden in den jeweiligen Regionen statt und wurden von großer Wertschätzung und Teamgeist begleitet. Neben der Auszeichnung erhalten alle Gewinner*innen ein Budget für ein individuelles Team-Building – als Zeichen der Anerkennung und zur weiteren Stärkung des Zusammenhalts.

Hintergrund: Die TrueHeroes Awards wurden 2020/21 von umdasch The Store Makers ins Leben gerufen und dort über mehrere Jahre erfolgreich etabliert. Aufgrund der hohen Akzeptanz und positiven Wirkung wurde das Format 2025 auf die gesamte Umdasch Group ausgeweitet. Unabhängig davon zeichnen die Store Makers weiterhin zusätzlich ihre eigenen Mitarbeiter*innen aus.

Mit der konzernweiten Einführung der Global Heroes wurde dieses erfolgreiche Format erstmals auf die gesamte Umdasch Group ausgeweitet. Ziel ist es, außergewöhnliches Engagement sichtbar zu machen, Vorbilder hervorzuheben und unsere Unternehmenskultur nachhaltig zu stärken.

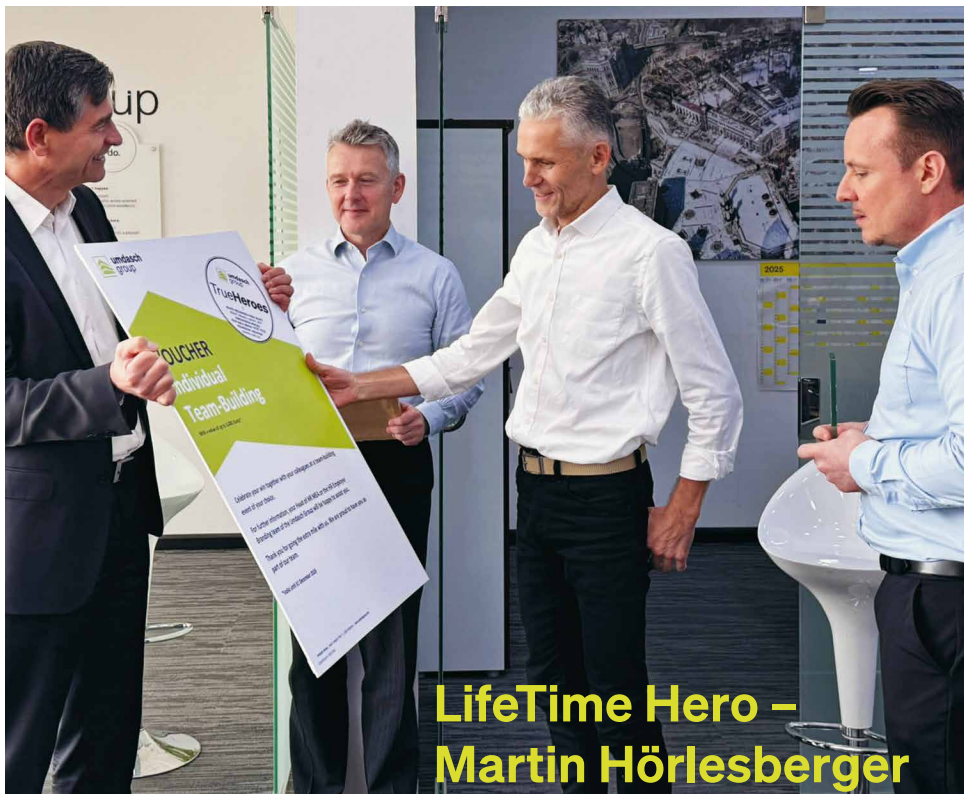
Die große Beteiligung und die Vielzahl an beeindruckenden Nominierungen unterstreichen eindrucksvoll: Es sind die Menschen, die den Unterschied machen.

Lernen Sie die Gewinner*innen auf der nächsten Doppelseite kennen.



4 Persönlichkeiten – 4 Geschichten

Die diesjährigen Gewinner*innen der TrueHeroes Awards stehen exemplarisch für die Vielfalt und Stärke unserer Organisation. Ihre Leistungen zeigen nicht nur, was erreicht wurde, sondern auch wie – mit Haltung, Verantwortung und persönlichem Einsatz.



LifeTime Hero – Martin Hörlesberger
Senior Project Manager
Doka MEA

Martin Hörlesberger startete seine Karriere vor fast 40 Jahren bei Doka in Amstetten und hat seit-her weltweit an einigen der an-spruchsvollsten Bauprojekte mit-gewirkt. Stationen in den USA, Kuwait, den VAE, Saudi-Arabien, Indien, Singapur und Malaysia prägen seinen internationalen Er-fahrungsschatz. Als Experte für Highrise- und LSP-Projekte war er auch am Burj Khalifa in Dubai so-wie am Kingdom Tower in Jeddah, Saudi-Arabien, beteiligt – zwei der höchsten Gebäude der Welt.

Was Martin besonders auszeich-net, ist jedoch nicht nur seine fachliche Expertise, sondern sei-ne Rolle als verlässlicher Partner und Mentor. Über Jahre hinweg hat er Kolleg*innen begleitet, Wissen weitergegeben und Teams ge-prägt. Sein Engagement geht da-bei über Projekte hinaus – etwa durch aktive Beiträge zum Team-zusammenhalt. Die Auszeichnung würdigt seinen jahrzehntelangen, unermüdlichen Einsatz und seine außergewöhnliche Loyalität.

Sunny Wu ist seit 2015 Teil des Unternehmens und hat sich zu einer zentralen Säule in der Beschaffung von Gerüstmaterial entwickelt. In ihrer Rolle als Supply Business Partner bei AT-PAC China sorgt sie dafür, dass Projekte zuverlässig und effizient umge-setzt werden – oft unter hohem Zeitdruck und kom-plexen Rahmenbedingungen.

Sie verbindet hohe Professionalität mit einem aus-geprägten Verantwortungsbewusstsein und der Be-reitschaft, stets die Extra-Meile zu gehen. Besonders hervorzuheben ist ihre Fähigkeit, operative Exzellenz mit Teamorientierung zu verbinden: Sie strukturiert Abläufe, behält den Überblick und unterstützt gleich-zeitig aktiv ihre Kolleg*innen. Damit trägt sie wesent-lich dazu bei, dass sowohl Projekte als auch Teams erfolgreich sind.



TrueHero High-Performing – Sunny Wu
Supply Business Partner
AT-PAC China

TrueHero Partnering – Khim Lal Khanal Doka Warehouse Supervisor



Khim Lal Khanal kam 2009 aus Nepal nach Katar und begann seine Laufbahn bei Doka im Lager. Durch kontinuierliches Engagement und Verlässlichkeit entwickelte er sich Schritt für Schritt zum Warehouse Supervisor.

Heute ist er eine zentrale Vertrauensperson – sowohl für sein Team als auch für Kund*innen. Besonders während der Reorganisation im vergangenen Jahr hat er durch Stabilität, Einsatzbereitschaft und Führungsstärke überzeugt. Seine unterstützende Art und sein Verantwortungsbewusstsein machen ihn zu einem wichtigen Anker im täglichen Betrieb. Die Auszeichnung würdigt nicht nur seine Leistung, sondern auch seinen Weg innerhalb des Unternehmens.

TrueHero Pioneering – Erik Ulrich umdasch Digital Solutions, Group Leader Operations

Erik Ulrich trat im Februar 2024 in die umdasch Digital Solutions ein und hat in kurzer Zeit prägende Impulse gesetzt. Als Group Leader Operations gestaltet er die Weiterentwicklung eines stark wachsenden Geschäftsbereichs aktiv mit.

Eine zentrale Rolle spielt dabei sein Engagement im CRM/CSM-Projekt, in dem er neue Strukturen und Prozesse etabliert. Erik bringt nicht nur fachliche Expertise mit, sondern vor allem eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität: Er denkt voraus, trifft Entscheidungen und setzt Themen konsequent um. Seine Arbeit wirkt über sein direktes Umfeld hinaus und trägt dazu bei, die digitale Transformation innerhalb der Gruppe voranzutreiben.



Job rotation?



Job – unzählige Möglichkeiten

Ein Blick hinter die Kulissen mit Odoardo Toscano. **Was passiert, wenn man für drei Monate das gewohnte Umfeld verlässt und in einem anderen Land arbeitet?** Für Odoardo Toscano aus dem Engineering-Team in Italien wurde daraus mehr als nur ein Projekteinsatz – es wurde eine Reise des Wachstums.

Im Rahmen des Job Rotation Programms wechselte Odoardo nach Rumänien. Dort arbeitete er an Projekten, besuchte Baustellen und erlebte sein Team auch abseits des Arbeitsalltags – etwa bei einem gemeinsamen Event in den Bergen. Gleichzeitig tauchte er in eine neue Kultur ein und verbesserte seine Englischkenntnisse.

Doch der eigentliche Effekt zeigte sich nach seiner Rückkehr: mehr Eigenverantwortung, schnellere Entscheidungen und neue Lösungsansätze. „Man konnte seine Entwicklung direkt beobachten“, beschreibt sein Vorgesetzter Lorenzo Alfieri. Auch vor Ort wurde dieser Wandel sichtbar – mehr Selbstständigkeit, klarere Problemlösung und ein neuer Blick auf Herausforderungen.

Genau darin liegt die Stärke von Job Rotation: Sie bringt Bewegung ins Denken. Teams profitieren von frischen Perspektiven, während Mitarbeitende fachlich, persönlich und kulturell wachsen.

Die Botschaft ist simpel: Man muss es ermöglichen, um es zu erleben.

WIN – Women's Initiative Network



Wie aus einer Idee ein globales Netzwerk wird.



WIN organisierte im Rahmen der „Women in Construction Week“ eine Podiumsdiskussion, zu der die Gastrednerinnen Sue Dunlap, externe Personalberaterin bei Hitch, und Stephanie Craig von der Holder Construction Company eingeladen wurden. Im großen Bild von links nach rechts: Sue Dunlap, Stephanie Craig und die WIN-Initiatorinnen Fran Cohen, Lori Boyce und Julie Low.

Manchmal beginnt Veränderung nicht mit einem ganz großen Plan, sondern im Kleinen und entfaltet von dort ihre Wirkung. So war es auch bei AT-PAC, als sich vier Kolleginnen austauschten: über Erfahrungen, über Herausforderungen und über die Frage, warum gibt es eigentlich noch keinen Raum, in dem sich Frauen im Unternehmen gezielt vernetzen und unterstützen können. Schließlich ist die Mission unserer Gruppe doch: „We create better spaces.“

Aus diesen Fragen entstand das Women's Initiative Network – kurz WIN. Was als Gedanke im kleinen Kreis begann, wurde innerhalb weniger Monate in die Tat umgesetzt. Im August 2024 ging WIN bereits an den Start. Heute verbindet das Netzwerk bereits Kolleginnen aus der ganzen Welt. „Wir wollten einen Raum schaffen, in dem Frauen wachsen, lernen und sich gegenseitig stärken können“, erinnert sich Lori Boyce.

In der ersten Themenreihe ging es um Karrierewege und Führung. Offene Diskussionen, ehrliche Einblicke, neue Perspektiven. Später rückte ein anderes Thema in den Mittelpunkt: Stress, Balance, der Umgang mit Herausforderungen im Alltag. Eine Expertin begleitete die Sessions. Doch eigentlich geht es um mehr. „Es sind diese Momente des Innehaltens“, sagt Cindy Denny. „Zuhören. Verstehen. Lernen – voneinander.“ Mit jeder Session wächst nicht nur das Netzwerk, sondern auch ein Gefühl, Teil von etwas Größerem zu sein.



Und genau diese Geschichte wächst weiter. Was als Initiative innerhalb von umdasch Industrial Solutions begann, entwickelt sich nun auf Gruppenebene weiter: Gemeinsam mit dem DE&I-Projektteam der Umdasch Group wurde das Format geöffnet und ausgeweitet. Ein erster sichtbarer Schritt war ein gruppenweites Event, das Frauen aus allen Divisionen und Regionen Anfang 2026 zusammengebracht hat. Damit wird aus einer lokalen Idee eine globale Bewegung. Oder anders gesagt: Wachstum beginnt im Kleinen – und entfaltet seine Wirkung, wenn man es teilt.



Resilienz stärken – Menschen entwickeln

Im Oktober 2025 wurde am Standort Amstetten das erste zweitägige Resilienztraining für umdasch Store Makers erfolgreich abgehalten – ein weiterer Schritt im Rahmen unserer People & Culture Initiative zur gezielten Weiterentwicklung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Die Teilnehmenden erlebten zwei intensive Tage mit neuen Perspektiven, persönlichen Erkenntnissen und praxisnahen Übungen. Im Fokus stand die Fähigkeit, auch in herausfordernden Situationen handlungsfähig zu bleiben und neue Denkweisen zu entwickeln.

Die vermittelten Inhalte unterstützen unsere Store Makers dabei, ihren Arbeitsalltag resilient, fokussiert und mit Klarheit zu gestalten. Gleichzeitig leisten solche Formate einen wichtigen Beitrag zur Förderung von Eigenverantwortung, kontinuierlicher Entwicklung und einer starken Unternehmenskultur.

Damit wird auch die Verbindung zu den Werten Partnering, Pioneering und Passionate greifbar. Weitere Trainings sind geplant, um die Resilienz der Store Makers nachhaltig zu stärken und ihr Wachstum langfristig zu begleiten.

Thriving Space Intranet

Im Jänner 2026 feierte unser Intranet we2gether seinen dritten Geburtstag – und damit drei Jahre eines digitalen Raums, der Menschen, Informationen und Zusammenarbeit über Divisionen, Länder und Zeitzonen hinweg verbindet.

we 2gether

Die Entwicklung zeigt klar: we2gether spiegelt unsere Wachstumsstrategie und wächst mit. Mit monatlich über 5.800 Unique Visitors (rund 70 % unserer Mitarbeitenden) und mehr als 526.500 Aufrufen haben wir unsere ursprünglichen Ziele um mehr als das Dreifache übertroffen.

Parallel zur Weiterentwicklung der Umdasch Group wurde auch we2gether gezielt ausgebaut. Mit der Integration von drei Divisionen unter einem Dach wurde die Plattform jetzt strukturell neu gedacht. Ein Soft-Relaunch zum Jubiläum schafft mehr Sichtbarkeit, Raum für alle Divisionen und unterstützt unsere gemeinsame Ausrichtung.

Gleichzeitig adressiert we2gether die Herausforderungen der modernen Arbeitswelt. Auf die steigende Informationsflut reagieren wir mit dem neuen „My News“-Erlebnis: Statt algorithmischer Voreauswahl entscheiden Nutzerinnen und Nutzer selbst, welche Inhalte relevant sind. Über ein schlagwortbasiertes System stellen sie ihren persönlichen Newsfeed individuell zusammen.



Das Ergebnis: mehr Übersicht, mehr Kontrolle und Inhalte, die ankommen. we2gether entwickelt sich damit zunehmend zu einem Thriving Space – also einem digitalen Umfeld, das Orientierung bietet, Austausch fördert und sich dynamisch anpasst.

Teamgeist in Bewegung

Für uns bedeutet „The home for better spaces“ auch, sinnstiftende Räume zu schaffen und unsere Kolleg*innen für bedeutungsvolle Projekte zusammenzubringen, die unsere Gemeinschaft positiv beeinflussen.

Eine unserer Herzenstraditionen in Österreich ist der jährliche Kinderhilfelauf in Amstetten. Diese Veranstaltung unterstützt das Hilde Umdasch Haus, in dem Kinder und Jugendliche mit lebensverkürzenden Erkrankungen durch Betreuung, Lern- und Bewegungsprogramme gefördert werden.

Viele unserer Kolleg*innen trainieren das ganze Jahr über gemeinsam und verbinden dabei Sport mit Solidarität. Die Umdasch Group übernimmt die Teilnahmegebühren für alle Mitarbeiter*innen, sodass jeder Beitrag direkt den Kindern zugutekommt. Seit an Seite mit Kolleg*innen, Familie und Freund*innen zu laufen, ist für unser Team mehr als ein Rennen – es ist ein gemeinsamer Moment von Verbundenheit, Sinnhaftigkeit und Freude, der unsere Unternehmenskultur stärkt und bleibende Erinnerungen schafft.

Für uns zeigt jeder Schritt beim Charity Run, was es wirklich bedeutet, „The home for purpose-driven spaces“ zu sein: Räume zu gestalten, in denen Menschen zusammenkommen, um einen Unterschied zu machen – jenseits der Bürowände und mitten in der Gemeinschaft.





Unsere angehenden Schweißtechniker
im letzten Lehrjahr erreichten
Spitzenplätze im MAG-Schweißen:

1. Platz: Daniel Watzinger
2. Platz: Oliver Bartsch
4. Platz: Jonas Wolf

Wir gratulieren herzlich!

Spitzen- leistungen

beim Jugend-Schweiß-Masters 2025. Eine fundierte
Lehrlingsausbildung ist eben der Schlüssel, um junge
Talente zu Höchstleistungen zu entwickeln.

Bei der zweiten Auflage der WIFI Niederösterreich
Jugend-Schweiß-Masters in St. Pölten zeigten 20
junge Schweißerinnen und Schweißer ihr Können –
darunter auch drei Lehrlinge von Doka, die mit her-
vorragenden Ergebnissen überzeugten.

Alle drei qualifizierten sich im Vorausscheid für
den Hauptbewerb und konnten sich dort sogar
gegen ausgelernte Fachkräfte durchsetzen. Mög-
lich wurde dieser Erfolg durch die engagierte Vor-

bereitung seitens ihres Ausbilders Matthias Berger,
der selbst Wettkampferfahrung bei den Austrian
Skills mitbringt.

Der Wettbewerb des WIFI Niederösterreich richtet
sich an Talente zwischen 16 und 23 Jahren und stellt
hohe Anforderungen an Präzision und Können. Die
Ergebnisse unterstreichen die hohe Qualität der
Ausbildung bei Doka und zeigen, welches Potenzial
in unseren Lehrlingen steckt.

Impressum

Herausgeberin
Umdasch Group AG

Anschrift
Josef Umdasch Platz 1
3300 Amstetten, Österreich

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

www.doka.com
www.industrial.umdasch.com
www.storemakers.umdasch.com

Fotos
Alle nicht explizit gekennzeichneten Bilder:
© Umdasch Group
Porträts Management
Paul Bauer

Design & Grafik
Marlies Brandstetter, Doka Marketing

Papier
PERGRAPHICA® Classic Rough
Hergestellt in Österreich



The mark of
responsible forestry

Mehr über die EcoVadis-Anerkennung
von Doka und umdaschThe Store Makers:



