

# Annual Report 2024

The  
home of  
transforming  
spaces



**umdasch**  
group

# Integrierter Geschäftsbericht 2024

**transforming**

# Inhalt

4 Editorial

## Strategie

- 12 Management Board
- 23 Organigramm
- 24 umdasch Industrial Solutions
- 28 Zahlen, Daten, Fakten

## Innovation

- 64 bauma 2025
- 71 Doka 360
- 74 Revolution am PoS



## Globalität

- 84 Europa
- 116 Amerika
- 136 Asien

## Nachhaltigkeit

- 152 Kreislaufwirtschaft
- 156 Am Weg zu  
Net Zero 2040

## Menschen

- 164 Umdasch Excellence System
- 166 Globale Zusammenarbeit
- 168 Engineering Center Americas



172 Impressum



**The home for  
transforming  
spaces**

## Die neue Umdasch Group **Oder: Vom Wandel zur Transformation**

Es gab eine Zeit, da veränderte Dampf die Welt. Maschinen ersetzen Hände. Die Schauplätze verlagerten sich von den Märkten hinein in die Fabriken. Das Tempo zog merklich an. Es war der Anfang von etwas völlig Neuem – und das Ende des Vertrauten: Die industrielle Revolution gestaltete Arbeitsbedingungen und Lebensumstände tiefgreifend um.

Heute wie damals wird Revolution von vielen Fragen begleitet: Was bleibt? Was zählt? Was kommt?

Wir stehen heute an einer ähnlich entscheidenden Schwelle, einem Umbruch, der nicht länger auf der Verbesserung des immer Gleichen beruht, sondern auf das radikal Neue setzt.

Transformation ist also kein Projekt. Sie ist ein Zustand – unbequem, fordernd, manchmal überfordernd. Voller Risiken, aber noch viel mehr: voller Möglichkeiten.

In solch einer Revolution befinden wir uns. Um diese zu meistern, braucht es drei Dinge: eine gute Strategie, das richtige Mindset und die Tatkraft des Pioniers.

# Liebe Leserinnen, liebe Leser! Werte Wegbegleiterinnen und Wegbegleiter!

So wie einst die industrielle Revolution die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse dauerhaft umgestaltet hat, so stehen wir heute an einem Wendepunkt. Von erprobten Systemen mit klaren Spielregeln geht's in Lichtgeschwindigkeit hinein in ein Terrain, das noch nicht kartiert wurde. Von Strukturen, die sich über Jahrhunderte bewiesen haben, gleiten wir zu vielfach noch normfreien Denk- und Arbeitsmodellen. Und klar definierte Rollenbilder verlieren ihre Gültigkeit, ohne eine Idee der Substitution.

**Der Ausgang dieser revolutionären Transformation ist offen. Was daraus wird, liegt aber in unseren Händen.**

Um bei der Analogie der industriellen Revolution zu bleiben: Diese tiefgreifende Veränderung beruhte auf dem Bestreben, sich entwickeln zu wollen, und auf der Fähigkeit, das auch zu können.

Und genau so, liebe Leserinnen, liebe Leser, wollen wir in der Umdasch Group der Transformation begegnen: mit einer Vertrauenskultur, die auf Leistungsanspruch und Zusammenhalt zählt und die von Kompetenzen zur ständigen Weiterentwicklung und kontinuierlichen Verbesserung unterstützt wird.



## Das Streben – eine Frage der Haltung

Bei der Eröffnung der bauma in München wurde ich nach einer mir wichtigen Zahl gefragt – es war die 312. Sie steht für 156 Jahre, die es uns bereits gibt. Plus weitere 156, die wir noch vor uns haben. Mindestens. Warum gibt es uns schon so lange? Weil die Generationen vom Bestreben getrieben waren, sich nie mit dem Status-Quo zufrieden zu geben. Es waren Tugenden wie Innovationsgeist, Fleiß und Leistungsbereitschaft, die uns zu dem gemacht haben, was wir heute sind: ein gesundes Unternehmen mit einer integrierten Reputation, das seine Entscheidungen selbst trifft, das sich nicht satt zurücklehnt, sondern Freude hat zu wachsen und zu neuen Ufern aufzubrechen.

Wir sind wild entschlossen – ja, das meine ich wirklich so –, diese Mentalität aufrechtzuerhalten, zu fördern und zu feiern. Das Bestreben, sich immer zu hinterfragen, es beim nächsten Mal immer noch besser zu machen, muss unser Antrieb sein.

Dieser Antrieb ist wie eine Triebfeder, die immer gespannt bleibt. Nur so können wir unsere ambitionierte Wachstumsstrategie, die wir vor vier Jahren ausgerufen haben, umsetzen. Seither sind wir um mehr als 500 Mio. € gewachsen. Im Berichtsjahr 2024 konnte die Umdasch Group ein Wachstum von + 4,4 % auf 1,93 Mrd. € erzielen. Einem Minus von etwa 7 % in Europa steht ein Plus von 22 % außerhalb Europas gegenüber. Somit erzielen wir bereits jetzt 45 % unseres konsolidierten Umsatzes außerhalb Europas. Das Ergebnis vor Steuer ist mit 104,5 Mio. € den äußeren Umständen entsprechend zufriedenstellend, allerdings aufgrund der Schwäche in den Kernmärkten Europas leicht unter dem Vorjahr (108,6 Mio. €).

Mit dem Zukauf von MFE, einem malaysischen Schalungshersteller, konnten wir trotz der Schwäche der Heimmärkte insgesamt wachsen. Nicht nur hat die Doka ihr Portfolio dadurch strategisch erweitert. Auch sind wir in unserer Idee der *Glokalisierung* einen entscheidenden Schritt weitergekommen: globales Denken, das lokale Wertschöpfung dort integriert, wo es Sinn macht – für die Kunden und fürs Unternehmen. Das beinhaltet, dass wir in allen großen Wirtschaftszentren der Welt zukünftig gleichgewichtet aufgestellt sind: Europa, Amerika und Asien. In a nutshell bedeutet das: Absicherung des Geschäfts in Europa, steiles Wachstum verbunden mit entsprechenden Investitionen in den beiden anderen Regionen. Das gilt nicht nur für die Doka. Unsere neue Division umdasch Industrial Solutions, die sich auf Industrierüstwerke spezialisiert hat, wird heuer mehr als 10 Niederlassungen weltweit eröffnen. Und umdasch The Store Makers, die bisher fast ausschließlich Europa als ihren Markt bearbeitet haben, werden ihre Fühler Richtung Amerika ausstrecken.

Ein Wort an der Stelle zu Europa. Menschen, die mich gut kennen, wissen, dass ich ein glühender Verfechter der europäischen Idee bin und mir daher kein Blatt vor den Mund nehme, wenn es um die Entwicklung „unseres“ Kontinents geht. Die Hartnäckigkeit, mit der speziell Zentraleuropa in der Krise verharrt, ist beispiellos. Sie basiert auf einer Satttheit, die die Gesellschaft träge gemacht hat, gepaart mit einer Überheblichkeit, die uns blind macht vor den Entwicklungen der restlichen Welt. Leistungsgerechtigkeit ist längst kein Wert mehr. An ihre Stelle ist Verteilungsgerechtigkeit getreten: Das, was immer weniger Menschen erwirtschaften, wird an immer mehr Menschen verteilt.

Gestärkt und gestützt von unserer Eigentümerfamilie und mitgetragen von meinen Kollegen im Umdasch Group Management Board sind wir entschlossen, unser Unternehmen vor diesen Entwicklungen zu schützen. Ja, uns aktiv dagegen zu stemmen. Mit einer Mann- und Frauschaft, die kunden- und ergebniszentriert denkt und handelt, die bereit ist für Fortschritt und bestrebt, sich ständig zu verbessern. Womit wir wieder bei der Kultur sind. Ein ewiger Kreislauf, der sich bedingt und antreibt. Wie der Kreisel, den wir als Symbol dafür gewählt haben.

## Die Fähigkeit – eine Frage der Kompetenzen

Kultur wird von Fähigkeiten unterstützt. Denn eines ist klar: Ein funktionierendes Geschäftsmodell lebt nicht nur von der Kultur allein, sondern von den Kompetenzen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Schalungsentwickler, Spezialisten im Ausstatten und Bespielen von Ladeneinrichtung, Experten im Gerüstbau, genauso wie unsere Fachleute in zentralen Bereichen wie Digitalisierung, IT, Controlling, Marketing, Human Resources oder Legal um nur einige zu nennen – sie alle setzen ihr jahrzehntlanges Wissen und ihre gesammelte Erfahrung im Sinne unserer Kunden ein.

Für Kompetenzen gilt wie auch für unsere Kultur: Sie müssen sich ständig weiterentwickeln, das Momentum am Laufen und die Feder gespannt halten. Die Umdasch Group hat sich dazu committed, der Organisation Methoden an die Hand zu geben, die kontinuierliche Verbesserung auf allen Ebenen und in allen Bereichen sowie strukturiertes Problemlösen als wesentlichste Grundkompetenzen vermitteln. In 2024 haben wir damit begonnen, dies als Denk- und Handlungsmuster in der gesamten Unternehmensgruppe zu implementieren.

Sie fragen sich jetzt wahrscheinlich: Kann man eine solch ambitionierte Wachstumsstrategie mit einem ebenso ambitionierten Anspruch an die Belegschaft realistisch umsetzen? Ich behaupte: Das ist Voraussetzung. Anders ist nachhaltiges Wachstum nicht zu stemmen. Ich glaube fest daran, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diesen Umdasch-Geist verinnerlicht haben. Wir müssen diesen hochhalten und wo nötig weiter fördern. Und bei Menschen, die neu in unsere Organisation kommen, müssen wir gut darauf achten, dass sie ihn mitbringen.

Wir haben alle Werkzeuge an der Hand und sind gut gerüstet für die Transformation. Nun liegt es an uns, den nächsten Schritt zu gehen.

## All must win

**Ganz nach diesem Motto, geschätzte Kunden und Partner, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und nicht zuletzt werte Eigentümerfamilie Umdasch, freue ich mich, mit Ihnen gemeinsam neues Terrain zu erobern, neue Technologien zu entwickeln, neue Geschäftsmodelle zu etablieren. Und nur wenn alle profitieren, ist Wachstum nachhaltig, führt zu Wohlstand und sozialem Frieden.**

Herzlichst



Dr. Wolfgang Litzlbauer  
Vorsitzender des Vorstands der Umdasch Group AG





# Vom Bauchgefühl zum Masterplan

## Strategie

Keine Frage: Vieles beruht noch immer auf dem guten alten „G’spür fürs G’schäft“. Wenn aber eine nachhaltige Strategie sich manifestiert, wird aus einer intuitiven Entscheidung ein klarer und logischer nächster Schritt. Ein gutes Bauchgefühl transformiert sich so zu einer sicheren Gewissheit.



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

# Über Spielwiesen, Spielregeln und darüber, dass Dabeisein allein nicht alles ist

Mit dem Management Board im Gespräch.

Die Transformation nimmt Formen an. Und damit kommen viele Fragen auf: Dürfen wir uns in der Transformation frei verwirklichen? Oder herrschen auch Regeln? Gibt es einen definierten Leistungsbegriff? Oder ist dieser Ermessenssache? Warum ist es wichtig, dass wir immer weiter wachsen? Und ist es überhaupt noch en vogue, Geld zu verdienen? Das Gespräch mit unserem Management Board dient dazu, viele dieser Punkte aufzuklären, die vielleicht widersprüchlich erscheinen, in Wahrheit aber Teil unserer Umdasch-Story sind.

**Wolfgang Litzlbauer**, beginnen wir gleich mit der offensichtlichsten Veränderung. Ihr seid nun fünf statt vier im Management Board. Stimmt es, dass mit der Organisation auch die Anzahl der Manager wächst?

**WL:** Nein, das sehe ich nicht zwingend. Im Gegenteil: Mit zunehmender Größe muss man gerade acht-sam sein, dass man die Kosten gut im Blick hält und die Struktur nicht aufbläst. Dass Paolo (Anm. Paolo Zumaglini) Anfang des Jahres zu uns gestoßen ist, hat den Grund, dass wir eine dritte Division gegründet haben – umdasch Industrial Solutions – und die CEOs der Divisionen Mitglieder des Boards sind. Die Gründung wiederum ist Teil unserer Strategie. In Zukunft wollen wir den gesamten Lebenszyklus eines

Bauwerks mit unseren Produkten, Lösungen und Leistungen abdecken. Im Bau sind wir mit Doka schon stark vertreten, in der Ausstattung mit umdasch The Store Makers. Mit beiden Divisionen gehen wir gerade auch erste Schritte in der Renovierungsphase eines Gebäudes.



Wolfgang Litzlbauer (WL)  
CEO Umdasch Group

Mit umdasch Industrial Solutions bedienen wir das Industrieanlagen-Segment. Bereits bei der Errichtung, aber in erster Linie im laufenden Betrieb solcher Anlagen gibt es großen Bedarf an Gerüsten. Dem wollen wir mit der neuen Division gerecht werden. AT-PAC ist ja schon seit mehr als zwei Jahren zu 100 % Teil der Unternehmensgruppe. Ursprünglich war es ein Tochterunternehmen der Doka. In der kurzen Zeit hat sich der gesamte Industriebereich als Potenzial herauskristallisiert, dem wir mit einem eigenen Geschäftsmodell und einer separaten Geschäftseinheit begegnen wollen. Daher die sehr klare Entscheidung, eine eigene Division daraus zu machen.

## Robert Hauser, etwas einzugliedern, um es dann wieder gehen zu lassen – ist das ein Widerspruch?

**RH:** Keinesfalls. Die Doka war über Jahrzehnte weltweit als Schalungsexperte positioniert. Daher war unser Claim „Doka – The Formwork Experts“. Gerüst war immer ein nachrangiges Thema, obwohl es strategisch perfekt sowohl zum Portfolio als auch zum Geschäftsmodell passt. Die Kunden der Doka, die Bauunternehmen, brauchen Gerüste. Mit der Übernahme von AT-PAC haben wir diese Lücke geschlossen. Seither gibt es Schalung und Gerüst aus einer Hand.

Dass AT-PAC von der Doka in die neue Division wandert, ändert daran gar nichts. Im Gegenteil, die Verantwortungen in der Marktbearbeitung werden so noch deutlich klarer – für den Kunden und auch für unsere eigenen Leute.



Robert Hauser (RH)  
CEO Doka

## Paolo Zumaglini, Sie sind seit 20 Jahren in leitenden Positionen im Konzern, kennen die Doka wie Ihre Westentasche. Wie ähnlich ist das noch neue Industriegeschäft dem der Schalung?

**PZ:** Hier kann ich bestätigen, was Robert gesagt hat: AT-PAC von der Doka in die eigens dafür gegründete Division umdasch Industrial Solutions zu transferieren, ist kein Widerspruch, sondern ein logischer Entwicklungsschritt. Eben weil die beiden Zielgruppen völlig unterschiedlich sind. Die Kunden im Industriebusiness kommen aus Branchen wie Öl, Gas, Fertigungsindustrie, Energie oder dem Bergbau. Es ist ein saison- und konjunkturabhängiges Business, das einen eigenen Zugang und Fokus verdient. Den haben wir geschaffen. Somit können wir uns voll auf die neue Kundengruppe der Gerüstbauer, der Betreiber von Industrieanlagen und der Dienstleister für die Wartung und Instandhaltung solcher Anlagen konzentrieren.

**WL:** Ich möchte aus Gruppensicht einen wesentlichen Punkt ergänzen. Ich glaube, was Robert und Paolo beschreiben, ist ein wichtiges Differenzierungsmerkmal, das es aus Marktsicht nötig macht, das Geschäft zu splitten. Mir ist darüber hinaus wichtig, dass ein erprobtes Geschäftsmodell möglichst bald auf eigenen Beinen steht. Natürlich braucht es dazu eine kritische Größe. Die ist bei AT-PAC mit rund 180 Mio. € Umsatz gegeben. Wir brauchen als Gruppe größtmögliche Transparenz. Sonst werden neue Geschäftsfelder immer oben draufgesetzt und man schaut im Kerngeschäft nicht mehr so genau hin. Bei uns ist das anders. Unsere Strategie sieht vor, dass ein beträchtlicher Teil unseres Wachstums organisch ist und aus den bestehenden Divisionen, also dem Kerngeschäft kommt, der Schalung und dem Ladenbau. Dazu müssen sich die Organisationen aber darauf konzentrieren können, anstatt sich jahrelang mit der Integration neuer Unternehmen zu beschäftigen. Daher war die Doka für das Onboarding von AT-PAC der richtige Rahmen. Und nun war der Zeitpunkt gekommen, dieses Geschäft mithilfe einer neu gegründeten Division selbstständig werden zu lassen und im Sinne einer neuen strategischen Geschäftseinheit zu entwickeln.



Paolo Zumaglini (PZ)  
CEO umdasch Industrial Solutions

Also geht's wieder um Transformation: Statt eines großen Dampfers gibt's eine schnelle Flotte, die unter einer gemeinsamen Flagge fährt?

**WL:** Danke für dieses passende Bild, das genau unserer Struktur entspricht: Eine strategische Holding, die bewusst schlank geführt ist, gibt Kurs und Ordnungsrahmen vor und leitet die Divisionen bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer ambitionierten Pläne an.

**Robert Hauser, zum Kerngeschäft:** Die Doka ist weltweit führend in der Schalung. Wir alle kennen die Zeugnisse dafür, etwa in Form der höchsten Türme, der weitesten Brücken, der beeindruckendsten Bauwerke. Wie läuft das Geschäft gerade?

**RH:** Ich kann diese Frage nicht mit gut oder schlecht beantworten, denn so simpel ist es leider nicht. In Summe ist die Doka gewachsen, und in vielen Regionen geht es uns auch wirklich gut. Etwa im Mittleren Osten, der seit einiger Zeit wieder boomt und uns aktuell auch die Produktion in Amstetten sehr gut auslastet. Oder in Asien, wo uns die Akquisition des Schalungsexperten MFE einen deutlichen Impuls versetzt hat. Wir haben dadurch Zugang zu einem Markt erhalten, der systemische, leichte Alu-Schalung nachfragt und den wir davor nicht bedienen konnten.

Andererseits sind große Teile Europas nach wie vor in einer Rezession. Darunter unsere Heimmärkte Österreich und Deutschland. Was alleine schon deshalb schmerzt, weil es eben Heimmärkte sind. Die Konjunktur will hier nicht in Schwung kommen. Der IWF sagt aktuell, dass in Österreich 2025 noch ein Rezessionsjahr bevorsteht. Daneben gibt es auch in Europa Lichtblicke. Gerade in Regionen, die in den letzten Jahrzehnten nicht unter den Topsellern waren, etwa Südeuropa oder Teile Osteuropas. Und dann sind da noch die USA. Als Doka haben wir dort zwei wirklich gute Jahre hinter uns, mit großen Investitionen in neue Niederlassungen und mit guten Ergebnissen. Nun ist ungewiss, was unter der neuen Regierung wirklich passiert.

**Wolfgang Litzlbauer, Sie sind sehr USA-affin.** Was denken Sie, was nun passieren wird?

**WL:** Schwierig vorherzusehen. Vor allem wird, was ich jetzt sage, beim Erscheinen dieses Berichts ziemlich sicher überholt sein – bei der Sprunghaftigkeit, mit der Entscheidungen aktuell getroffen werden (lacht). Aber auch wenn bei Trump vieles nur Drohung ist, für Unsicherheit in den Märkten sorgt es allemal. Und

auch wenn die Zölle nicht in dem Ausmaß umgesetzt werden, wie angekündigt: Die Schreckgespenster Inflation und Zinserhöhung schweben im Raum. Das würde einen Einbruch der Konjunktur in den USA bedeuten. Ich hoffe, dass es nicht so kommt.

**Silvio Kirchmair, Store Makers haben mehrfach propagiert, einen Standort in Nordamerika eröffnen zu wollen. Wie sieht es damit in der aktuellen Situation aus? Ist es ein Widerspruch, dies gerade jetzt umsetzen zu wollen?**

**SK:** Die Idee besteht weiter. Und da es sich dabei nicht nur um einen Vertriebsstandort, sondern primär um lokale Wertschöpfung mit eigener Produktion für den regionalen Markt handeln soll, werden unsere Überlegungen von den aktuellen Entwicklungen sogar noch befeuert. Wir wollen aber keine Kompromisse eingehen, daher haben wir trotz intensiver Analysen und einiger detaillierter Betrachtungen bisher noch nicht das Richtige und für uns Passende gefunden. Es geht uns ja nicht ums Mitspielen und Dabeisein, sondern um die Erschließung eines für die Store Makers neuen Marktes.



**Silvio Kirchmair (SK)**  
CEO umdasch Store Makers

Wie ist es grundsätzlich den Store Makers im abgelaufenen Jahr ergangen, Silvio?

**SK:** Die gute Nachricht ist: Die Store Makers sind gegen den Markttrend auch im letzten Jahr gewachsen, umsatzseitig um vier Prozent. Das Volumen an neuen Aufträgen hat sogar deutlich zweistellig zugelegt. Letzteres wirkt sich aber erst im laufenden Jahr so richtig aus. Noch wichtiger ist jedoch, dass diese Entwicklung auch mit Rentabilität und Profitabilität einher gegangen ist. Die Detailbetrachtung zeigt aber ein ähnliches Bild wie bei der Doka: Wachstum und Margen sind sehr ungleich verteilt. Während uns der europäische Automobilsektor, die Banken und generell die digitalen Angebote sowie die General Contracting-Dienstleistungen viel Freude bereiten, kämpfen wir im Kerngeschäft in Zentraleuropa. Einzelne Einheiten in Österreich und Deutschland stehen unter großem Druck und sind gezwungen, sich unter sehr schwierigen Rahmenbedingungen zu behaupten. Produktivitätssteigernde Maßnahmen sind hier das Gebot der Stunde, denn wir erkennen auf Sicht keine Entspannung, weder auf der Kosten- noch der Nachfrageseite.

**WL:** Wir sehen ganz deutlich anhand der Doka und der Store Makers, dass es speziell für die industrielle Fertigung in Österreich fast unmöglich geworden ist, positiv zu wirtschaften. Die Rahmenbedingungen sind alles andere als unternehmerfreundlich. Dank der starken Globalisierung der letzten Jahre sind wir trotzdem in der Lage, zu wachsen und positive Erträge zu erzielen. Aber auf Dauer können wir nicht mit den Gewinnen, die wir in Ländern mit guten unternehmerischen Bedingungen erwirtschaften, eine fehlinterpretierte Sozial- und Verteilungspolitik finanzieren. Daher werde ich nicht müde zu sagen: Europa muss sich schnell überlegen, wie es an frühere Tugenden anknüpfen kann. Höchstpreis funktioniert nur im Zusammenhang mit Höchstleistung. Davon ist Europa im Moment leider weit entfernt. Man muss nur an die Zukunftstechnologien denken, von denen keine einzige hier stattfindet.

**Herr Pechura** – mehrfach wurde das Thema Investitionen angesprochen. Eine Strategie ist ja wie ein Spielbrett: Start, Ziel, dazwischen viele Aufgaben und Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Beim berühmten Monopoly geht es darum, geschickt zu investieren. Sind Investitionen ein bisschen wie Spielgeld?



**GP:** Nein, so ist es natürlich nicht. Das wäre gegenüber unseren Eigentümern, die gleichzeitig auch unsere Kapitalgeber sind, nicht fair. Und das wäre auch ethisch höchst unmoralisch. Wir sind verantwortlich für die uns anvertrauten Budgets und gehen sorgfältig mit diesen Ressourcen um. Jede Akquisition wird lange vorbereitet und gut geprüft: Passt sie in unsere Strategie? Passt sie auch in unsere Kultur? Wir sind ja keine Investment Company, die kauft, um möglichst schnell und gewinnbringend wieder zu verkaufen. Wir sind ein Unternehmen, das langfristig plant und die Investition nachhaltig in die Gruppe implementiert.

**Gerd Pechura (GP)**  
CFO Umdasch Group

**Wolfgang Litzlbauer**, wenn wir bei der Analogie des Spiels bleiben: Wo sind die zukünftigen Spielwiesen der Umdasch Group?

**WL:** Wir nennen es nicht Spielwiesen, wir nennen es Growth Areas. Das ist etwas passender – auch zu unserer Growth Strategy. Im Wesentlichen sind das Bereiche, in denen wir Wachstum orten. Und zwar innerhalb unserer Strategie. Denn Investitionen gibt es, wie Gerd schon gesagt hat, nur „on strategy“. Dazu zählen neue Baumethoden, die herkömmliche Verfahren verbessern oder ablösen, neue disruptive Geschäftsmodelle rund um Künstliche Intelligenz

und innovative Technologien, und dazu zählen auch Automatisierung und Robotik, die die Produktivität auf der Baustelle steigern. Über die Baustelle hinaus gibt es dann noch ein weiteres identifiziertes Wachstumfeld: Renovierung. Wir wissen, dass in Europa zukünftig jeder zweite Euro, der für die Wohnraumschaffung eingesetzt wird, in die Sanierung fließt. Das ist auch nachhaltiger als neu zu bauen.



Und darüber hinaus? Was, wenn man nicht im M&A-Bereich arbeitet? Oder in der Strategieabteilung? Wie kann man in diesem Unternehmen sein persönliches Spielfeld finden?

**RH:** Wir haben in den letzten Jahren wirklich intensiv und ernsthaft an unserer Unternehmenskultur gearbeitet. Wir haben bottom-up Verhaltensregeln im Umgang miteinander und im Umgang mit unseren Ressourcen festgelegt. Wir haben Spielregeln definiert, wie wir gemeinsam arbeiten und miteinander kommunizieren. Zusätzlich gibt die Strategie selbst Leitplanken vor: Was nicht Strategie ist, gehört nicht länger auf unsere Agenda. Was Strategie ist, darf dort bleiben und wird zum Betätigungsfeld. Hier sollen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Ideen einbringen und finden Raum vor, um sich persönlich weiterzuentwickeln und einzubringen.

**WL:** Das ist ein wirklich wichtiger Punkt, Robert, den ich noch unterstreichen möchte. Unsere Unternehmenskultur ist eine leistungsorientierte und bietet viele Chancen, das Unternehmen in der Transformation mitzugestalten. Aber nicht zum Selbstzweck, sondern zum Nutzen unserer Kunden.



Frage zum Schluss, **Dr. Litzlbauer** – wir haben soviel von Strategie gehört. Was garantiert, dass diese nicht nur eine Worthülse bleibt?

**WL:** Das war klar, am Schluss kommt nochmals eine ganz heiße Frage. Aber ich danke dafür, denn es ist wirklich wesentlich, dass die Strategie gut und richtig umgesetzt wird. Sie darf nicht nur ein Papier bleiben, das wenige Eingeweihte kennen. Strategie muss im Unternehmen gelebt werden. Dazu etablieren wir gerade weONE, unser Operating System. Das definiert nicht nur die Umsetzung selbst. Es stellt auch sicher, dass die notwendigen Prozesse reibungslos laufen und sich nicht gegenseitig behindern. Dazu haben wir

neben unseren Werten und den Guiding Principles, von denen Robert gerade gesprochen hat, Methodenkompetenzen an der Hand – Werkzeuge –, die uns dabei unterstützen, unsere Standards und Prozesse ständig zu verbessern und auftretende Probleme strukturiert zu behandeln. Auch das ist Kultur. Und auch das trägt dazu bei, dass unsere Kunden noch zufriedener sind.

## Digitalisierung & Nachhaltigkeit – ein kraftvolles Paar

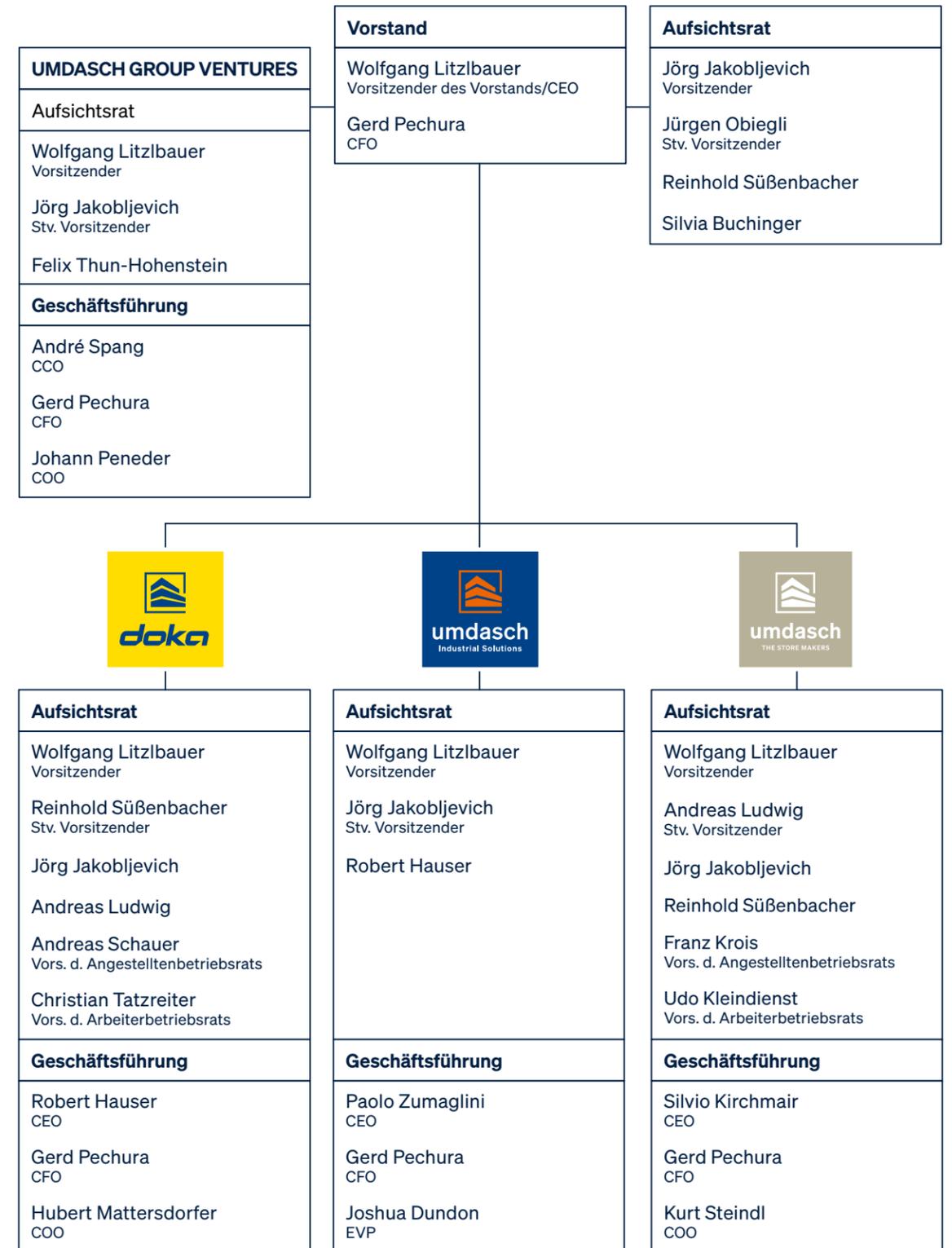
Die Verzahnung der Umdasch Group Strategie mit der ihrer Divisionen besteht neben dem geografischen Aspekt im Wesentlichen aus den beiden Treibern Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Angeführt vom strategischen Gruppenziel „Net Zero bis 2040“ leiten die operativen Einheiten im Kerngeschäft Maßnahmen ab, die vor allem unseren Kunden helfen, wiederum ihre Nachhaltigkeitsziele erreichen zu können. So ist die Intention, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß drastisch zu reduzieren, mittlerweile Grundlage in der Entwicklung unserer Produkte und Lösungen geworden. In der Ausstattung, aber gerade auch am Bau, wo das Thema Klimaneutralität nach wie vor ein ganz wesentlicher Innovationsfaktor ist.

Eng mit der Nachhaltigkeit verknüpft ist die Digitalisierung. Nicht nur ist sie in allen Innovationsthemen der Umdasch Group der treibende Faktor. Die Digitalisierung ist der Schlüssel für Produktivitätszuwachs und somit Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden bei der Transformation der Baustelle und des Handels. Genau hier setzt die Digitalstrategie der Umdasch Group an: mehr Kundennutzen durch Transparenz, Schnelligkeit und Einfachheit.





# Organigramm



# Willkommen **umdasch Industrial Solutions** in der Umdasch-Familie

**Gründung einer neuen Division hebt Potenziale im Industrie-Sektor**

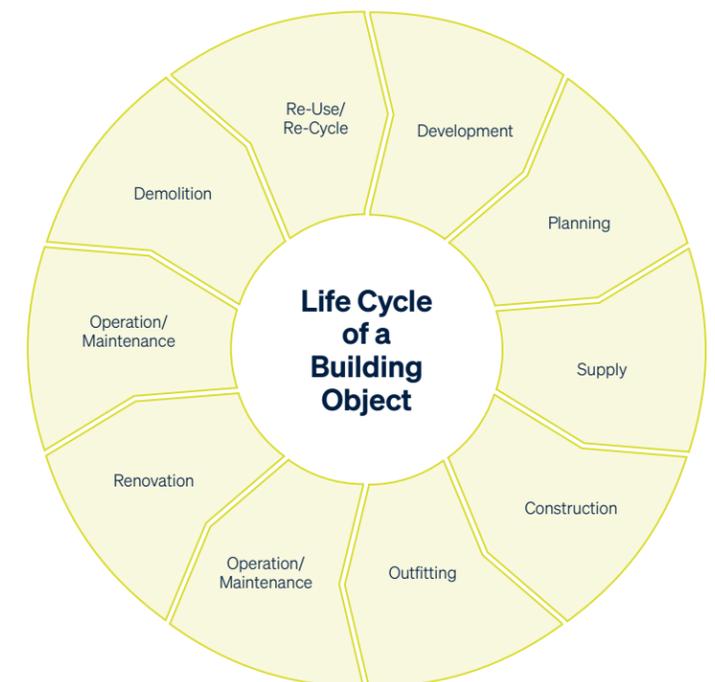
**Die Geschichte ist schnell erzählt:** Nach einer Minderheitsbeteiligung in 2020, einer Mehrheitsbeteiligung in 2022 und der endgültigen Übernahme im Jahr 2023 folgte nun ein nächster Schritt, der das US-Gerüstunternehmen AT-PAC durch die Eingliederung in die neu gegründete Division umdasch Industrial Solutions im Unternehmensverbund strategisch einbettet und damit am Markt klar positioniert.



## Welche Vorteile bietet die Einbettung in die Unternehmensgruppe als Division?

umdasch Industrial Solutions mit AT-PAC genießt die Vorteile eines Start-ups mit der Erfahrung, Verlässlichkeit und Finanzkraft eines etablierten Konzerns. Aktuell ist AT-PAC in den USA, Kanada, Lateinamerika, Australien und UK aktiv. Dieser Radius wird sich in den nächsten Jahren rapide erweitern. Dazu braucht es ein starkes finanzielles Backup, das die Umdasch Group bieten kann. Auch können die gemeinsamen Corporate Services der Gruppe genutzt werden, etwa Human Resources, Kommunikation, IT, Strategie, Finanz und Controlling. Das hält die Kosten im Zaum und lässt das Unternehmen auf das Wesentliche fokussieren: die Produktion und den Vertrieb von Gerüst. Gleichzeitig agiert die neue Division wie ein Start-up: wendig und flexibel kann es auf Kundenanforderungen schnell reagieren.

Als Teil der Umdasch Group ist umdasch Industrial Solutions mit seiner Marke AT-PAC auch Teil der übergreifenden Vision des Konzerns, zukünftig der beste Partner für unsere Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihres Bauwerks zu sein: von der Entwicklung, Planung, Errichtung, Ausstattung, dem laufenden Betrieb und der Instandhaltung, der Sanierung bis hin zum Abbruch und Recycling.



## Was sind die Betätigungsfelder von umdasch Industrial Solutions?

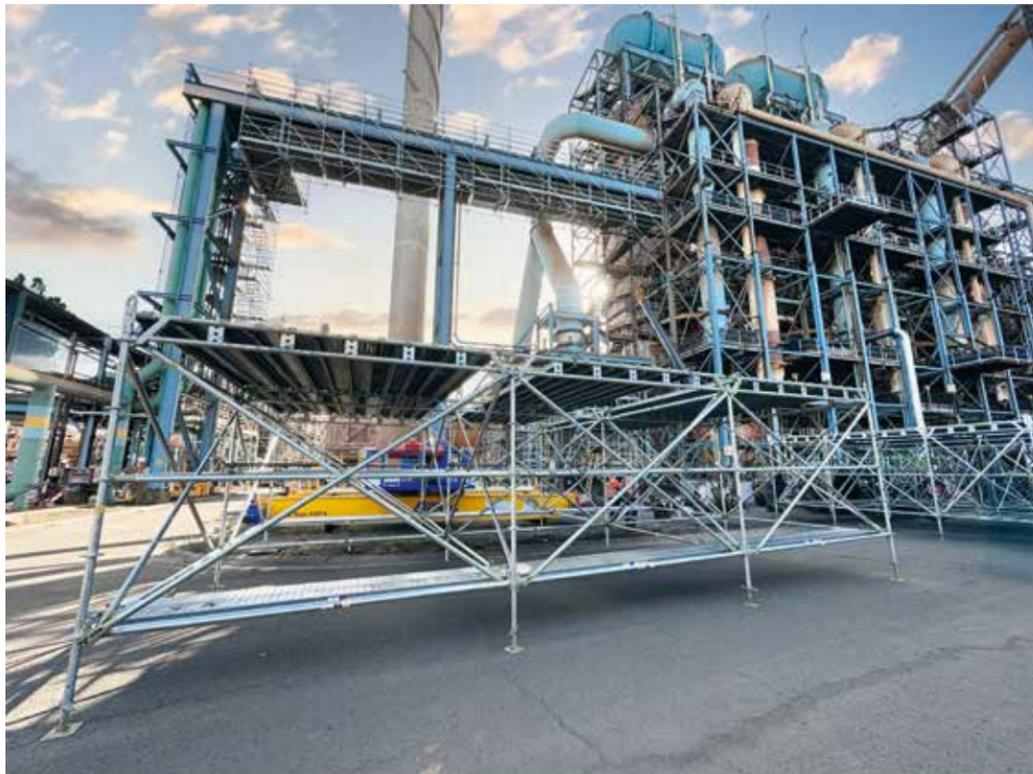
Das Bauwerk ist in diesem Fall eine Industrieanlage, der Lebenszyklus ist der gleiche. Vor allem im laufenden Betrieb, bei Wartung, Instandhaltung und kritischen Stillständen sind große Mengen an Gerüst erforderlich. Eingesetzt wird es auch bei der Errichtung neuer Anlagen oder in Sanierungsphasen.

Kunden sind etwa Unternehmen aus den Bereichen Öl- und Gasförderung, Fertigungsindustrie, Energiegewinnung und -versorgung, Bergbau und Schiffsindustrie, Zellstoff- und Papierverarbeitung. Zu unseren Kunden zählen auch Gerüstbauunternehmen und industrielle Wartungsdienstleister, vereinzelt auch die Eigentümer solcher Anlagen.

Über eine besondere Eigenart berichtet Paolo Zumaglini, CEO umdasch Industrial Solutions: „Einer unserer Kunden ist auch Doka. Wir beliefern unser Schwesterunternehmen mit Gerüsten für den Bau. Aber um es gleich vorwegzunehmen: Konkurrenten am Markt sind wir nicht. Denn Doka bedient damit ausschließlich ihre Kunden, die Bauunternehmen.“

## Was ist die Besonderheit dieses Geschäftes?

Die großen Überschriften sind Sicherheit und Verlässlichkeit. Die Arbeitsumgebung rund um eine Industrieanlage ist besonders anspruchsvoll, das Arbeiten erfolgt unter hohen Standards. Die speziellen Zugänge zu den Anlagen müssen baulich stabil sein und ein Maximum an Flexibilität im laufenden Betrieb ermöglichen. Da sind Spezialistentum und Professionalität gefragt.

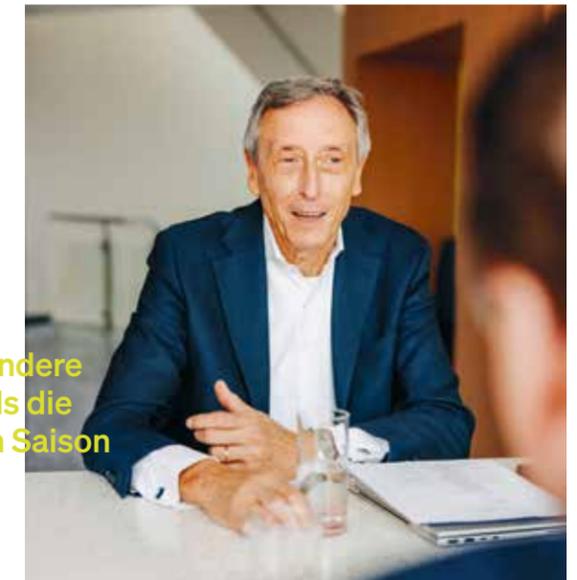


**AT-PAC ist ein weltweit führender Gerüstersteller, der zertifizierte Produkte anbietet. Das 1995 gegründete und in Atlanta/USA ansässige Unternehmen hat mit seinem Schwerpunkt auf Sicherheit und Innovation an zahlreichen Großprojekten mitgewirkt. 2023 wurde es zur Gänze von der Umdasch Group übernommen.**



**Für das Business wesentlich ist eine besondere Eigenheit der Industriebranche. Anders als die Baubranche ist sie relativ unabhängig von Saison und Konjunktur. Das macht das Geschäft berechenbarer.“**

Paolo Zumaglini, CEO umdasch Industrial Solutions



## Welche Produkte und Services vertreibt AT-PAC?

In den 30 Jahren seines Bestehens hat AT-PAC eine anspruchsvolle Produktpalette entwickelt. Das Portfolio umfasst patentierte Gerüstsysteme, Engineering, Projektdesign, Kalkulationen, umfassende Produktschulungen und Lösungen wie Hi-Vis@, eine digitale Applikation zur Anlagenverwaltung. Dabei reicht der Scope von der Planung bis hin zum Projektabschluss.

## Wie sehen die Expansionspläne aus?

Gleich vom Start weg stehen die Zeichen auf einer zügigen globalen Ausrollung des Geschäftsmodells. Eigene Standorte haben wir bereits in Polen, Schweden, Peru. Gerade eröffnet werden noch Standorte in Mexiko, Malaysia, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Deutschland. Dort wird es neben einem Vertriebsstandort auch einen zentralen Logistikhub nach dem Vorbild von Nordamerika geben. Dem werden auch noch weitere folgen, damit wir möglichst nah an unseren Kunden sind.

Neben dem Vertrieb möchten wir auch den Production Footprint von AT-PAC erweitern. Im Moment produzieren wir in China. Unserer Gruppenstrategie folgend suchen wir nach weiteren Produktionsstandorten, um möglichst unabhängig von geopolitischen Entwicklungen in allen großen Wirtschaftszentren der Welt mit lokaler Wertschöpfung vertreten zu sein.

## Was hat in der umdasch Industrial Solutions neben AT-PAC sonst noch Platz?

Wenn wir in die Zukunft blicken, sehen wir großes Potenzial über AT-PAC hinaus. Während sich der Markt weiterentwickelt und neue Chancen entstehen, sind wir offen für die Einführung weiterer Marken, Produkte oder Dienstleistungen, die unser Portfolio ergänzen

und den gesamten Lebenszyklus industrieller Projekte unterstützen. Unser langfristiges Ziel ist es, unsere führende Position im Gerüstbau weiter zu festigen und kontinuierlich die Lösungen zu optimieren, die wir unseren Kunden bieten.

# Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Umdasch Group AG zum 31. Dezember 2024

## Zahlen, Daten Fakten 2024

### Allgemeines

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

# Konsolidierungsgrundlagen

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

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

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt 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. Die beiden Firmenwerte der umdasch Store Makers Group werden über 10 Jahre abgeschrieben (umdasch Digital Retail Germany GmbH, umdasch Madosan Raf Sistemleri San. Ve Tic. A.S.). 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.

Die im Rahmen der Schuldenkonsolidierung festgestellten Kursdifferenzen wurden bis 31.12.2023 ergebniswirksam ausgebucht. Seit 1.1.2024 werden die Kursdifferenzen aus den langfristigen Konzerndarlehen ergebnisneutral in das Eigenkapital gebucht.

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 2024 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 %
NeoTwin GmbH	DE-82110 Germering	61,39 %
Neulandt Cote d'Ivoire S.A.R.L	BP-117 Abidjan 08	100 %
Concrefy B.V.	NL-5928 Venlo	100 %

## DOKA GROUP

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Doka GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Beteiligungs-GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
AT-PAC Austria 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-FL33169 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 %
AT-PAC Deutschland GmbH	DE-82216 Maisach	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 %
Doka Israel Formwork Technology Ltd	IL-40200 Kefar Vitkin	100 %
AT-PAC B.V.	NL-6883DB Velp	100 %
Magyar Doka Zsautechnika Kft.	HU-1037 Budapest	100 %
Ceská Doka bednici technika spol.s.r.o.	CZ-19600 Prag	100 %
Doka Slovakia debniaca technika sro	SK-82104 Bratislava	100 %
Doka Polska Sp.z.o.o.	PL-03-046 Warszawa	100 %
Doka Eesti OÜ	EE-74206 Harjumaa	100 %
SIA Doka Latvia	LV-2167 Riga	100 %
UAB Doka Lietuva	LT-14256 Paezeriu	100 %
Doka Romania Tehnica Cofrajelor S.R.L.	RO-077180 Tunari, jud. Ilfov	100 %
Doka Bulgaria EOOD	BG-1588 Krivina, Sofia	100 %
Doka Ukraine TOV	UA-04210 Kiev	100 %
IOOO Doka Belform	BY-223013 Minsk	100 %
Doka Slovenija opazna tehnologija d.o.o.	SI-4270 Jesenice	100 %
Doka Hrvatska d.o.o.	HR-10000 Zagreb	100 %
Doka Serb d.o.o.	RS-22310 Simanovci	100 %
AT-PAC HUB Warsaw Sp.z o.o.	PL-03-046 Warszawa	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-41400 Gebze-Kocaeli	100 %
Doka Gulf FZE	AE-Dubai	100 %
Doka Emirates LLC	AE-Sharjah	100 %
Doka Technical Solutions L.L.C	AE-Abu Dhabi	90 %
Doka Qatar W.L.L.	QA-23439 Doha	100 %
SARL Doka Algérie	DZ-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-19808 Delaware	100 %
Doka USA Ltd	US-07033 Kenilworth	100 %
Doka DC North America Ltd.	US-60410 Channahon	100 %
Atlantic Pacific Equipment LLC	US-30076 Georgia	100 %
Global Site Solution LLC	US-30076 Georgia	100 %
Sendero Staffing LLC	US-30076 Georgia	100 %
Global Site Solution (Canada),Inc.	CA-Edmonton	100 %
AT-PAC Properties US, LLC	US-30076 Georgia	100 %
AT-PAC Scaffold Service Inc.	CA-Edmonton	100 %
AT-PAC Ltd.	UK-London	100 %
AT-PAC Group PTY Ltd.	AU-Perth	100 %
AT-PAC Malaysia Sdn Bhd	MA-Kuala Lumpur	100 %
AT-PAC Scaffold Co. Ltd	TH-10500 Bangkok	100 %
AT-PAC Chile SPA	CL-Santiago	100 %
AT-PAC Colombia SAS	CO-Bogota	100 %
AT-PAC Panama S.de.R.L	PA-Panama City	100 %
Crabapple I Ltd.	IS-Cayman	100 %
Crabapple II Ltd.	IS-Cayman	100 %
AT-PAC China Business Trust	CN-China	100 %
All Continents Scaffold PTE Ltd.	SG-068896 Singapore	100 %
Pacific Continents Trading Co, Ltd.	CN-Jiangsu 214028	100 %
Roswell S.A.R.L.	LU-Luxembourg	100 %
Doka Canada Ltd	CA-Calgary	100 %
Doka Brasil Servicos de Suporte Administrativo Ltda	BR-Sao Paulo	100 %
Doka Chile Encofrados Limitada	CL-Santiago de Chile	100 %
Doka Panama S.A.	PA-Panama City	100 %
Doka Service C. LAM S.A.	PA-Panama City	100 %
Doka México S.de R.L. de C.V.	MX-Estado de México	100 %
Doka Colombia Encofrados S.A.S	CO-Bogota	100 %
Doka Peru S.A.C.	PE-16 Lima	100 %
AT PAC Doka Chile SpA	CL-Santiago	100 %
AT PAC Doka Bolivia SRL	BO-Santa Cruz	100 %
AT PAC Doka Peru S.A.C	PE-Lima	100 %
Doka Formwork Pte. Ltd.	SG-609916 Singapore	100 %
Doka Formwork Malaysia Sdn. Bhd.	MY-47810 Petaling Jaya	100 %
Doka China Ltd.	HK-Wanchai	100 %
Doka Formwork (Shanghai) Co. Ltd.	CN-200050 Shanghai	100 %
Doka Philippines, Inc.	PH-1770 Muntinlupa City	100 %
Doka Formwork Australia Pty Ltd	AU-2566 Minton NSW	100 %
Lubeca Pty Ltd	AU-2566 Minton NSW	100 %
Doka India Pvt. Ltd.	IN-410210 Navi Mumbai	100 %
PT Doka Formork Indonesia	ID-12430 Jakarta	100 %
Doka MFE Construction Solutions Sdn. Bhd.	MY-60000 Kuala Lumpur	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 %

#### UMDASCH INDUSTRIAL SOLUTION GRUPPE

Firma	Sitz	Anteil (direkt+indirekt)
Umdasch Industrial Solution GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
AT-PAC Sverige AB	SE-41760 Göteborg	100 %
AT-PAC Scaff.Mexico S.de R.L.de C.V.	MX-Ciudad de Mexico	100 %

#### UMDASCH STORE MAKERS GRUPPE

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 Stregelbach	100 %
Umdasch Shopfitting Srl	IT-39100 Bozen	100 %
umdasch Story Design s.r.o.	CZ-57001 Litomysl	100 %
Story Design Ukraine t.o.v	UA-01034 Kiew	100 %
Story Design Invest Ukraine t.o.v	UA-01133 Kiew	100 %
umdasch Digital Retail Germany GmbH	DE-47057 Duisburg	100 %
umdasch Madosan Raf Sist. San.Ve Tic A.S.	TR-16130 Nilüfer, Bursa	55 %

#### ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

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

# Konzernbilanz

## Aktiva

Angaben in T€		31.12.2024	31.12.2023
<b>A</b>	<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
I.	IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	3.898	4.559
	2. Firmenwert	68.176	56.554
	3. Geleistete Anzahlungen	372	10
		<b>72.446</b>	<b>61.123</b>
II.	SACHANLAGEN		
	1. Bebaute Grundstücke Grundwert	140.628	136.767
	2. Bebaute Grundstücke Gebäudewert	216.260	215.425
	3. Unbebaute Grundstücke	12.445	14.008
	4. Technische Anlagen und Maschinen	76.660	65.557
	5. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	37.901	37.453
	6. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	19.296	25.117
		<b>503.190</b>	<b>494.327</b>
III.	FINANZANLAGEN		
	1. Anteile an assoziierten Unternehmen	2.777	4.341
	2. Sonstige Beteiligungen	73	73
	3. Wertpapiere des Anlagevermögens	30.039	30.068
		<b>32.889</b>	<b>34.482</b>
		<b>608.525</b>	<b>589.932</b>
<b>B</b>	<b>VERMIETVERMÖGEN</b>	<b>605.900</b>	<b>596.756</b>
<b>C</b>	<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I.	VORRÄTE		
	1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	47.121	36.279
	2. Unfertige Erzeugnisse	19.343	20.191
	3. Fertige Erzeugnisse und Waren	412.134	329.090
	4. Noch nicht abrechenbare Leistungen	6.376	4.475
	5. Geleistete Anzahlungen	4.391	1.340
		<b>489.365</b>	<b>391.375</b>
II.	FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 4.684 (VJ: 1.627)	433.132	388.497
	2. Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 9.160 (VJ: 4.167)	104.792	80.436
		<b>537.924</b>	<b>468.933</b>
III.	WERTPAPIERE UND ANTEILE		
	Sonstige Wertpapiere und Anteile	<b>1.228</b>	<b>1.228</b>
IV.	KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	<b>161.462</b>	<b>70.001</b>
		<b>1.189.979</b>	<b>931.537</b>
<b>D</b>	<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>19.454</b>	<b>12.878</b>
<b>E</b>	<b>AKTIVE LATENTE STEUERN</b>	<b>80.087</b>	<b>83.218</b>
		<b>2.503.945</b>	<b>2.214.321</b>

# Konzernbilanz

## Passiva

Angaben in T€		31.12.2024	31.12.2023
<b>A</b>	<b>EIGENKAPITAL</b>		
I.	Eingefordertes und einbezahltes Grundkapital	<b>36.350</b>	<b>36.350</b>
II.	Gebundene Kapitalrücklagen	<b>25.821</b>	<b>25.821</b>
III.	Gewinnrücklagen		
	1. Gesetzliche Rücklage	2.151	2.151
	2. Andere Konzernrücklagen	1.020.973	962.803
		<b>1.023.124</b>	<b>964.954</b>
IV.	BILANZGEWINN davon Gewinnvortrag 116.806 (VJ: 91.499)	<b>146.786</b>	<b>151.806</b>
	Auf Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital	<b>1.232.081</b>	<b>1.178.931</b>
V.	Nicht beherrschende Anteile	<b>5.250</b>	<b>3.787</b>
		<b>1.237.331</b>	<b>1.182.718</b>
<b>B</b>	<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
	1. Rückstellungen für Abfertigungen	49.791	50.177
	2. Rückstellungen für Pensionen	11.385	12.089
	3. Steuerrückstellungen	42.764	33.995
	4. Rückstellung latente Steuern	48.447	55.936
	5. Sonstige Rückstellungen	146.684	148.099
		<b>299.071</b>	<b>300.296</b>
<b>C</b>	<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 162.113 (VJ: 262.833) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 502.280 (VJ: 256.806)	664.393	519.639
	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 38.271 (VJ: 16.640) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 7 (VJ: 3)	38.278	16.643
	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 180.191 (VJ: 119.834) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 83 (VJ: 122)	180.274	119.956
	4. Sonstige Verbindlichkeiten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 81.957 (VJ: 50.017) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 1.207 (VJ: 22.712) davon aus Steuern 36.492 (VJ: 27.538) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 7.652 (VJ: 7.627)	83.164	72.729
		<b>966.109</b>	<b>728.967</b>
	davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 462.532 (VJ: 449.324) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 503.577 (VJ: 279.643)		
<b>D</b>	<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>1.434</b>	<b>2.340</b>
		<b>2.503.945</b>	<b>2.214.321</b>

# Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in T€		2024	2023
1.	Umsatzerlöse	1.934.056	1.852.607
2.	Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	80.961	-13.052
3.	Andere aktivierte Eigenleistungen	3.370	1.366
4.	Sonstige betriebliche Erträge		
	a) Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen	3.330	4.944
	b) Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	3.510	3.196
	c) Übrige	37.713	29.631
		<b>44.553</b>	<b>37.771</b>
5.	Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		
	a) Materialaufwand	-769.247	-618.665
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-113.422	-123.551
		<b>-882.669</b>	<b>-742.216</b>
6.	Personalaufwand		
	a) Löhne	-144.515	-131.993
	b) Gehälter	-349.766	-328.078
	c) Soziale Aufwendungen		
	aa) Aufwendungen für Altersversorgung	-3.101	-2.825
	bb) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	-13.824	-10.642
	cc) Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-98.929	-94.315
	dd) Sonstige Sozialabgaben	-10.766	-10.289
		<b>-126.620</b>	<b>-118.071</b>
		<b>-620.901</b>	<b>-578.142</b>
7.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		
	a) Planmäßige Abschreibungen	-61.989	-57.909
	b) Außerplanmäßige Abschreibungen	-4.375	-1.833
		<b>-66.364</b>	<b>-59.742</b>
8.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		
	a) Steuern, ausgenommen vom Einkommen und vom Ertrag	-9.677	-6.973
	b) Übrige	-351.003	-342.591
		<b>-360.680</b>	<b>-349.564</b>
<b>9.</b>	<b>BETRIEBSERFOLG</b>	<b>132.326</b>	<b>149.028</b>

Angaben in T€		2024	2023
10.	Erträge aus anderen Wertpapieren des Anlagevermögens	309	108
11.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	16.245	5.143
12.	Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens	70	422
13.	Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-2.425	-2.348
14.	Aufwendungen aus Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens davon aus Abschreibungen 96 (VJ: 0)	-96	-5
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-41.947	-43.770
<b>16.</b>	<b>FINANZERFOLG</b>	<b>-27.844</b>	<b>-40.450</b>
<b>17.</b>	<b>KONZERNERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>104.482</b>	<b>108.578</b>
18.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
	a) Laufende Steuern davon aperiodischer Ertrag 1.374 (VJ: 14.357)	-38.108	-17.625
	b) Latente Steuern	5.219	-3.016
		<b>-32.889</b>	<b>-20.641</b>
<b>19.</b>	<b>KONZERNERGEBNIS NACH STEUERN = KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>71.593</b>	<b>87.937</b>
20.	Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	-1.047	651
21.	Veränderung Konzernrücklagen	-40.566	-28.281
22.	Gewinnvortrag	116.806	91.499
<b>23.</b>	<b>BILANZGEWINN</b>	<b>146.786</b>	<b>151.806</b>

# Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung

Angaben in T€	Grundkapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Bilanzgewinn	auf Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital	nicht beherrschende Anteile	Gesamt
Stand 1.1.2023	36.350	25.821	939.138	131.499	1.132.808	-1.346	1.131.462
Währungsdifferenzen			-1.913		-1.913	-25	-1.938
Ausschüttungen				-40.000	-40.000	-1.350	-41.350
Jahresergebnis				88.588	88.588	-651	87.937
Umbuchungen			27.729	-28.281	-552	552	
Sonstige Veränderungen						6.607	6.607
<b>STAND 31.12.2023</b>	<b>36.350</b>	<b>25.821</b>	<b>964.954</b>	<b>151.806</b>	<b>1.178.931</b>	<b>3.787</b>	<b>1.182.718</b>
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	
Sonstige Veränderungen							
<b>STAND 31.12.2024</b>	<b>36.350</b>	<b>25.821</b>	<b>1.023.124</b>	<b>146.786</b>	<b>1.232.081</b>	<b>5.250</b>	<b>1.237.331</b>

# Konzernkapitalfluss- rechnung

Angaben in T€	2024	2023
Konzernergebnis vor Steuern	104.482	108.578
Planmäßige Abschreibungen	61.989	57.908
Außerplanmäßige Abschreibungen	4.375	1.834
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	2.425	2.348
Abschreibungen von Finanzanlagen	16	0
Zuschreibungen auf Sachanlagen	-274	-1.001
Veräußerungsergebnis vom Anlagevermögen	-2.499	-3.363
nicht operativer Zins- u. Währungssaldo	29.327	41.268
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen	-5.974	21.807
<b>NETTO-GELDFLUSS AUS DEM BETRIEBLICHEN ERGEBNIS</b>	<b>193.867</b>	<b>229.379</b>
Veränderung		
Vermietvermögen	9.540	-34.693
Vorräte	-76.159	41.223
Kundenforderungen	-23.905	-45.134
Forderungen und sonstige Umlaufaktiva, ARA	-13.955	-10.676
Kurzfristige Rückstellungen	-10.070	-9.656
Langfristige Rückstellungen	-373	-232
Lieferverbindlichkeiten	42.530	-24.047
Andere Verbindlichkeiten, PRA	40.984	258
<b>NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR STEUERN</b>	<b>162.459</b>	<b>146.422</b>
Steuerzahlungen	-38.943	-40.493
<b>NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT</b>	<b>123.516</b>	<b>105.929</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-57.747	-85.939
Veränderung Verbindlichkeiten aus Investitionen	-3.020	6.023
Veränderung Forderungen aus Anlagenverkauf	0	23.219
Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-73	0
Investitionen in assoziierte Unternehmen	-500	-2.833
Veränderung Verbindlichkeiten aus Finanzanlagen (assoziierte Unternehmen)	-1.833	1.165
Ein-/Auszahlungen aus Unternehmensverkäufen/-erwerben	-28.578	-41.940
Veräußerungserlöse vom Anlagevermögen	4.833	5.244
Zinsertrag Wertpapiere Anlagevermögen	309	108
<b>NETTO-GELDFLUSS AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>-86.609</b>	<b>-94.953</b>
Gewinnausschüttungen	-36.457	-41.350
Auf-/Abnahme kurzfristiger Kreditverbindlichkeiten	-100.322	33.234
Aufnahme langfristiger Kreditverbindlichkeiten	290.000	150.000
Abnahme/Rückzahlung langfristiger Kreditverbindlichkeiten	-46.956	-152.851
Veränderung sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten	-22.779	-2.388
Zins- u. Währungssaldo aus Finanzierungen	-29.636	-41.376
<b>NETTO-GELDFLUSS AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>53.850</b>	<b>-54.731</b>
<b>VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL</b>	<b>90.757</b>	<b>-43.755</b>

LIQUIDE MITTEL (KASSENBESTAND UND GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN)	2024	2023
Stand 1.1.	70.001	118.159
Währungsdifferenzen	704	-4.403
Stand 31.12.	161.462	70.001
<b>Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>90.757</b>	<b>-43.755</b>

# 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:

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

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 % Beteiligung an der Sequello GmbH Österreich. Die im Vorjahr noch bestehende 40 % Beteiligung an der Doka China Sales Ltd. (Hongkong) wurde im Jahr 2024 verkauft.

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

Alle übrigen Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten 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 werden zusätzliche Wertberichtigungen gebildet.

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

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

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

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

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

Latente Steuerabgrenzungen auf zeitliche Differenzen zwischen Bilanzansätzen und steuerlich maßgeblichen Werten sowie auf Konsolidierungsbuchungen werden entsprechend gebildet. Weiters werden aktive latente Steuern für steuerliche Verlustvorträge 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 Umdasch 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 1,96 % (Vorjahr: 1,76 %) gewählt. Für die Gehaltsvalorisierung wurden 3,2 % bzw. 3,4 % angesetzt (Vorjahr: Durchschnittswert von 7,8 % im 1. Jahr und 3,2 % in den Folgejahren). Bei der Jubiläumsgeldrückstellung wurden dienstjahresabhängige Fluktuationsabschläge von 6,5 % im 1. Dienstjahr auslaufend auf 0,0 % ab dem 15. Dienstjahr gerechnet.

Die Pensionsverpflichtungen wurden ebenfalls versicherungsmathematisch nach der PUC-Methode unter Ansatz eines 7-Jahresdurchschnittszinssatzes von 1,96 % (Vorjahr: 1,76 %) 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 31.12.2024

In den Konsolidierungskreis wurden mit 1.1.2024 die erworbenen Gesellschaften MFE Holding Ltd mit ihren Tochtergesellschaften MFE Formwork Technology Sdn. Bhd, MFE Formwork Rental Sdn. Bhd. und MFE Formwork Technology India Pvt.Ltd. aufgenommen. Weiters kamen im Laufe des Jahres 2024 die neu gegründeten Gesellschaften Umdasch Industrial Solutions GmbH, AT-PAC HUB Warsaw Sp.z o.o., AT-PAC Deutschland GmbH, AT-PAC Sverige AB, AT-PAC Scaffolding Mexico S.de R.L.deC.V. und Doka MFE Construction Solutions Sdn. Bhd dazu.

Aus dem Konsolidierungskreis durch Verkauf ausgeschieden sind OOO Doka Lipetsk, OOO Doka Rus und die umdasch Store Makers Croatia d.o.o. sowie die liquidierte Gesellschaft AT-PAC Bolivia SRL.

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,8 Mio. € betreffen zum Großteil verschiedene Softwareprodukte und Konzernlizenzen in der zentralen IT in Amstetten und bei AT-PAC in Atlanta.

Der Zugang beim Firmenwert im Ausmaß von 23,5 Mio. € entstand im Jänner 2024 durch die Erstkonsolidierung der MFE Holding Ltd.

In Sachanlagen wurden insgesamt 55,6 Mio. € (Vorjahr: 84,2 Mio. €) investiert, davon entfallen 21 Mio. € auf Grundstücke und Gebäude (inkl. In Bau Anlagen). Die größte Einzelinvestition mit 9,7 Mio. € betrifft den Ausbau des umdasch Store Makers Werkes in Litomysl, Tschechien.

Weiters wurden in der Doka-Produktion am Standort Amstetten diverse bauliche Investitionen im Ausmaß von 3,8 Mio. € getätigt. In den Aus- und Umbau unserer Vertriebsniederlassung in Commerce City nahe Denver (Colorado, USA) wurden 2,0 Mio. € investiert und in die Zentrale der Doka Romania in Bukarest (Rumänien) noch einmal 1,4 Mio. €.

Von den knapp 16,5 Mio. € (Vorjahr: 12,0 Mio. €) maschinellen Investitionen entfallen auf die Doka-Produktionsstandorte in Österreich (Amstetten, St. Martin) 5,9 Mio. €. Dabei wurden allein in die neue Rohrlaseranlage ca. 1,8 Mio. € investiert. Am Standort Banska Bystrica (Slowakei) gab es weitere 1,5 Mio. € Investitionen in Doka-Fertigungsanlagen ebenso wie am neu hinzugekommenen Werk in Kuala Lumpur (Malaysien), wo insgesamt 2,1 Mio. € in den Ausbau investiert wurde.

Investitionen in die maschinelle Ausstattung der umdasch Store Makers fanden im Zuge des Werksausbaues in Litomysl im Ausmaß von 2,0 Mio € statt. Weiters wurden auch im Werk Leibnitz in die Rohrlaseranlage, in ein automatisches Blechlager und diversen sonstigen maschinellen Ausstattungen 1,9 Mio. € investiert.

Bei den Zugängen in Betriebs- und Geschäftsausstattung in der Höhe von insgesamt 11,7 Mio. € (Vorjahr: 16,8 Mio. €) handelt es sich weitgehend um Ersatzinvestitionen insbesondere im Bereich IT-Hardware und Fahrzeuge (Stapler, PKW).

Die Zugänge in den Anlagen in Bau und geleisteten Anzahlungen von insgesamt 14,9 Mio. € (Vorjahr: 18,6 Mio. €) betreffen in einem Ausmaß von 12,3 Mio. € die bereits oben erwähnten baulichen Investitionen. Darüber hinaus sind auch Anzahlungen für den Ausbau der Doka-Produktion in Banska Bystrica in Höhe von 1,5 Mio. € und der umdasch Store Makers-Produktion in Litomysl in Höhe von 0,4 Mio. € enthalten.

Von den Anteilen an assoziierten Unternehmen wurde im Jahr 2024 unser 40 % Anteil an der Doka China Sales Ltd. (Hongkong) zur Gänze verkauft. Der Zugang in Höhe von 0,5 Mio. € betrifft eine weitere Kapitalerhöhung für die Sequello GmbH bei gleichbleibendem Kapitalanteil von 33 %.

Von den Wertpapieren des Anlagevermögens ist ein Betrag von 9.621 T€ (Vorjahr: 9.532 T€) zur Besicherung von Pensionsverpflichtungen an die Begünstigten verpfändet.

Aufgrund veränderter Kurswerte sind Zuschreibungen von 68 T€ und Abschreibungen von 16 T€ (Vorjahr: Zuschreibungen 380 T€) erfolgt.

Das Vermietvermögen hat einen Restbuchwert von 605.900 T€ (Vorjahr: 596.756 T€) und wird in einem gesonderten Posten zwischen Anlagevermögen und Umlaufvermögen dargestellt. Es handelt sich dabei um großteils eigene Erzeugnisse, die über die Doka Vertriebsstruktur an Kunden vermietet werden. Für hohe Liegegrade, Reichweiten und spezielle Risiken sind Wertberichtigungen in der Höhe von 22.729 T€ (Vorjahr: 25.069 T€) gebildet.

Die Vorräte enthalten 412.134 T€ (Vorjahr: 329.090 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 Sparte umdasch Store Makers hat ihre Hauptproduktion in Österreich, in Tschechien und der Türkei. Insgesamt sind in den Vorräten Wertberichtigungen in der Höhe von 34.748 T€ (Vorjahr: 32.094 T€) enthalten.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Pauschalwertberichtigungen von 11.138 T€ (Vorjahr: 10.938 T€) enthalten. Von den Forderungen aus Lieferung und Leistungen sind 4.292 T€ (Vorjahr: 3.933 T€) wechselfähig verbrieft.

In den sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Forderungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie sonstigen Steuern in der Höhe von 72.818 T€ (Vorjahr: 54.919 T€) enthalten. In den sonstigen Forderungen sind 46.163 T€ (Vorjahr: 29.782 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 98.775 T€ (Vorjahr: 133.533 T€) aktiviert, die nach Einschätzung des Vorstandes gegen künftige steuerbare Einkünfte verrechnet werden können. Für Verlustvorträge in Höhe von 208.016 T€ (Vorjahr: T€ 206.442) wurden keine latenten Steuern gebildet.

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

Angaben in T€	Aktive latente Steuern 31.12.2024	Passive latente Steuern 31.12.2024	Aktive latente Steuern 31.12.2023	Passive latente Steuern 31.12.2023
Anlagevermögen	2.397	-5.508	1.691	-10.793
Vermietvermögen	37.668	-38.107	44.679	-48.208
Vorräte	12.293	-4.051	12.049	-7.828
Forderungen	6.494	3.348	5.818	2.912
Personalrückstellungen	5.801	937	6.295	1.613
Sonstige Rückstellungen	1.819	-629	1.944	-514
Bewertungsreserven	-817	-5.083	-864	-4.654
Verlustvorträge	15.496	1.336	12.485	9.231
Sonstiges	-1.064	-690	-879	2.305
<b>Latente Steuer lt. Bilanz</b>	<b>80.087</b>	<b>-48.447</b>	<b>83.218</b>	<b>-55.936</b>

# Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2024

## Sonstige Rückstellungen

Angaben in T€	2024	2023
Jubiläumsgeldrückstellung	9.290	9.849
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	49.711	58.221
Rückstellungen für Garantien u. Gewährleistungen	11.512	9.970
Rückstellung für auftragsbezogene Fertigstellungsarbeiten	14.560	11.703
Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen	7.836	8.279
Rückstellung für Erlösminderungen	9.784	8.473
Rückstellung für fehlende Rechnungen	18.630	19.346
Rückstellung für Abschlusskosten	2.913	2.524
Rückstellung für Provisionen Fremde	1.108	1.169
Restliche sonstige Rückstellungen	21.340	18.565
<b>Summe sonstige Rückstellungen</b>	<b>146.684</b>	<b>148.099</b>

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 18.000 T€ (Vorjahr: 20.000 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 10.668 T€ (Vorjahr: 13.688 T€) Verbindlichkeiten für Investitionen.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind 27.379 T€ (Vorjahr: 18.829 T€) Aufwendungen enthalten, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden. Weiters enthalten die sonstigen Verbindlichkeiten eine Verpflichtung gegenüber einem ehemaligen Gesellschafter eines Tochterunternehmens in der Höhe von 21.685 T€ (Vorjahr: 23.660 T€).

Die Eventualverbindlichkeiten aus Bankgarantien und Wechselobligo betragen 87.997 T€ (Vorjahr: 77.559 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 2025 insgesamt 43.069 T€ (Vorjahr: 36.099 T€) sowie für die Jahre 2025-2029 169.806 T€ (Vorjahr: 136.263 T€).

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

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

## Umsatzerlöse nach Sparten

Angaben in T€	2024	2023
Doka Schalungstechnik	1.638.506	1.568.957
umdasch Store Makers	291.062	279.253
Umdasch Group Ventures	4.488	4.397
<b>Summe Umsatz</b>	<b>1.934.056</b>	<b>1.852.607</b>

## Umsatzerlöse nach Regionen

Angaben in T€	2024	2023
Österreich	149.291	177.244
Europäische Union	697.264	752.886
Restliches Europa	209.666	204.558
Außerhalb Europas	877.835	717.919
<b>Summe Umsatz</b>	<b>1.934.056</b>	<b>1.852.607</b>

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 274 T€ (Vorjahr: 1.001 T€) enthalten.

## Übrige sonstige betriebliche Erträge

Angaben in T€	2024	2023
Kursgewinne	9.233	10.181
Zuschüsse und Förderungen	3.399	4.820
Auflösung von Wertberichtigungen	19.586	8.429
Versicherungsvergütungen	501	963
Wiedereingang abgeschriebener Forderungen	553	2.509
Diverse Erträge	4.441	2.729
<b>Summe übrige sonstige betriebliche Erträge</b>	<b>37.713</b>	<b>29.631</b>

# Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung 2024

Im Materialaufwand sind Abschreibungen auf das Vermietvermögen in Höhe von 173.470 T€ (Vorjahr: 172.601 T€) enthalten.

In den Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter sind 11.782 T€ (Vorjahr: 8.716 T€) an Aufwendungen für Abfertigungen enthalten.

In den außerplanmäßigen Abschreibungen sind Teilwertberichtigungen für die Mobile Feldfabrik in Cote d'Ivoire im Ausmaß von 4.175 T€ und eine Wertberichtigung eines Grundstückes in Griechenland in der Höhe von 200 T€ enthalten.

## Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen

Angaben in T€	2024	2023
Transportkosten	108.218	112.357
Beratungskosten	51.017	46.945
Miet- und Pacht Aufwand	52.307	44.206
Reisekosten	24.098	24.568
Instandhaltungen	20.680	22.591
Kursverluste	9.077	13.926
Versicherungsprämien	9.464	8.495
Werbeaufwand	12.118	13.055
Dotierung WB zu Kunden- u. sonstigen Forderungen	1.590	11.614
Ausbuchung von Kundenforderungen *)	26.558	9.327
Diverse Aufwendungen	35.876	35.507
<b>Summe übrige sonstige betrieb. Aufwendungen</b>	<b>351.003</b>	<b>342.591</b>

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

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Kursgewinne aus der Finanzierung in Höhe von 10.829 T€ (Vorjahr: 1.212 T€) enthalten. In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind Kursverluste aus der Finanzierung in der Höhe von 7.363 T€ (Vorjahr: 14.641 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 108 T€ (Vorjahr: Aufwand 2.360 T€). Bei Anwendung der noch für 2023 gültigen Konsolidierungsregel (Buchung der Währungsdifferenzen aus der Schuldenkonsolidierung langfristiger Darlehen über die GuV) hätte sich ein zusätzlicher Ertrag in der Höhe von 18.180 T€ ergeben.

In den Steuern vom Einkommen und Ertrag ist ein Ertrag aus der Veränderung der latenten Steuern in der Höhe von 5.219 T€ (Vorjahr: Aufwand 3.016 T€) enthalten. Ein Aufwand in der Höhe von 1.374 T€ (Vorjahr: Ertrag 14.357 T€) bezieht sich auf Steuern aus Vorperioden und betraf im Vorjahr großteils die Teilauflösung von Steuerrückstellungen für diverse Steuer-

prüfungen im arabischen Raum. Die Gesellschaft ist Gruppen-trägerin 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 Steuer-ausgleichsvertrag, 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. Erstmals wurde auf Konzernebene eine Rückstellung für die Mindestbesteuerung im Ausmaß von 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.

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€	2024	2023
Verkauftes / Übernommenes		
Anlagevermögen	735	-1.580
Umlaufvermögen	-55.063	-1.063.383
Rückstellungen	+8.370	+11.797
Verbindlichkeiten	+28.970	+112.574
<b>Eigenkapital</b>	<b>-16.988</b>	<b>+16.408</b>
Anteiliges Eigenkapital	-16.988	+6.563
Firmenwert aus Unternehmenskauf/-verkauf	-23.008	-47.924
<b>Kaufpreis Unternehmenskauf/-verkauf</b>	<b>-39.996</b>	<b>-41.361</b>
Vorsorge für Kaufpreisminderung	0	-35
Übernommene/abgegangene liquide Mittel	+11.418	-544
<b>Ein-/Auszahlungen aus Unternehmenskäufen/-verkäufen</b>	<b>-28.578</b>	<b>-41.940</b>

# Sonstige Angaben

## Zinsswaps für einen Teil der langfristigen Kreditfinanzierung

Es sind Zinsswaps im Nominale von 138.000 T€ (Vorjahr: 88.000 T€) im Bestand. Mit Zinsswaps im Nominale von 63.000 T€ (Vorjahr: 13.000 T€) wurde jeweils mit einem Teil der neu aufgenommenen langfristigen Kreditverbindlichkeiten eine Bewertungseinheit gebildet. Aufgrund des Sicherungszusammenhangs mit diesen Grundgeschäften ist die Bildung einer Drohverlustrückstellung für die diesbezüglichen negativen Marktwerte von 808 T€ unterblieben. Die Fälligkeit der Zinsswaps mit Bewertungseinheit liegt für den Vorjahresbestand im September 2026 und für die Aufstockung aus 2024 im Mai und September 2029.

Für den Rest der Swappeschäfte im Nominale von 75.000 T€ (Vorjahr: 75.000 T€) konnte aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten der Grundgeschäfte keine Bewertungseinheit gebildet werden (positiver Marktwert 2.655 T€; Vorjahr: 4.288 T€). Die Fälligkeit dieser Zinsswaps liegt in den Monaten August bis Dezember 2027.

## Finanzinstrumente

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

### Devisenterminverkäufe mit Bewertungseinheit zu Konzernfinanzierungen

Alle Werte in 1.000		Nominale 2024	T€-Wert 2024	Nominale 2023	T€-Wert 2023
AED	Arabischer Dirham	0	0	40.000	10.010
AUD	Australischer Dollar	0	0	17.000	10.218
CAD	Kanadischer Dollar	0	0	20.000	13.672
EUR	Euro	12.000	12.000	12.000	12.000
MXN	Mexikanischer Peso	0	0	100.000	5.047
GBP	Sterling Pfund	5.000	6.032	5.000	5.757
QAR	Katar Rial	0	0	60.000	14.937
PLN	Polnischer Zloty	0	0	30.000	6.366
SGD	Singapur-Dollar	0	0	5.000	3.421
USD	US-Dollar	119.800	108.193	159.800	145.559
			<b>126.225</b>		<b>226.987</b>
	positiver Marktwert T€		208		2.806
	negativer Marktwert T€		-1.485		-2.792

Aufgrund des Sicherungszusammenhangs mit den Grundgeschäften ist die Bildung einer Rückstellung für die negativen Marktwerte unterblieben. Die Fälligkeit der Devisentermingeschäfte liegt in den Monaten März 2025 bis Dezember 2027.

## 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 286 T€ (Vorjahr: 254 T€).

## Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten.

## Ergebnisverwendung

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

## Organe

### Vorstand:

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

### Aufsichtsrat:

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

Hinsichtlich der Bezüge des Vorstandes gem. § 239 (1) Z 4 wird die Schutzklausel gem. § 242 (4) UGB angewendet. Die Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder betragen 705 T€ (Vorjahr: 667 T€).

An die Mitglieder des Aufsichtsrates wurden Vergütungen von 200 T€ (Vorjahr: 189 T€) bezahlt.

## Personal

Aus dem Aufwand für Abfertigungen und Pensionen entfallen auf ehemalige Vorstandsmitglieder 471 T€ (Vorjahr: 90 T€) und andere Mitarbeiter 14.412 T€ (Vorjahr: 11.450 T€).

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer während des Geschäftsjahres betrug 10.329 davon 5.225 Arbeiter und 5.104 Angestellte (Vorjahr: 8.572 davon 3.565 Arbeiter und 5.007 Angestellte).

Amstetten, 16. April 2025  
Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer



Dkfm. Gerd Pechura

# Konzernanlagenspiegel

Angaben in T€		Entwicklung der Anschaffungskosten							
		1.1.2024	Währungs- differenzen	Zugänge Konsolidierungskreis	Abgänge	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	31.12.2024
<b>I.</b>	<b>IMMATERIELLE VERMÖ- GENSGEGENSTÄNDE</b>								
1.	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	44.590	304	195	-73	1.794	-1.275	15	45.550
2.	Firmenwert	111.504	5.104	23.478					140.086
3.	Geleistete Anzahlungen	10	-1			378		-15	372
<b>Zwischensumme</b>		<b>156.104</b>	<b>5.407</b>	<b>23.673</b>	<b>-73</b>	<b>2.172</b>	<b>-1.275</b>		<b>186.008</b>
<b>II.</b>	<b>SACHANLAGEN</b>								
1.	Bebaute Grundstücke								
	Grundwert	138.132	2.769		-13	11	-141	1.185	141.943
	Gebäudewert	501.145	2.183	1.405	-4.631	11.073	-3.230	9.179	517.124
2.	Unbebaute Grundstücke	14.008						-1.363	12.645
3.	Technische Anlagen und Maschinen	347.788	736	6.176	-4.459	16.474	-6.599	10.343	370.459
4.	Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	170.962	684	2.689	-1.258	11.726	-7.242	1.413	178.974
5.	Geringwertige Vermögensgegenstände					1.395	-1.395		
6.	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	25.571	35			14.896	-47	-20.757	19.698
<b>Zwischensumme</b>		<b>1.197.606</b>	<b>6.407</b>	<b>10.270</b>	<b>-10.361</b>	<b>55.575</b>	<b>-18.654</b>		<b>1.240.843</b>
<b>III.</b>	<b>FINANZANLAGEN</b>								
1.	Anteile an assoziierten Unternehmen	8.894	136			500	-187		9.343
2.	Sonstige Beteiligungen	188							188
3.	Wertpapiere des Anlage- vermögens	31.313	3			73	-158		31.231
<b>Zwischensumme</b>		<b>40.395</b>	<b>139</b>			<b>573</b>	<b>-345</b>		<b>40.762</b>
<b>Gesamt</b>		<b>1.394.105</b>	<b>11.953</b>	<b>33.943</b>	<b>-10.434</b>	<b>58.320</b>	<b>-20.274</b>		<b>1.467.613</b>

Entwicklung der kumulierten Abschreibung									Restbuchwerte	
1.1.2024	Währungs- differenzen	Zugänge Konsolidierungskreis	Abgänge	Jahres-AfA	Abgänge	Zuschrei- bungen	Um- buchungen	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024
40.031	205	187	-35	2.422	-1.158			41.652	4.559	3.898
54.950	1.798			15.162				71.910	56.554	68.176
									10	372
<b>94.981</b>	<b>2.003</b>	<b>187</b>	<b>-35</b>	<b>17.584</b>	<b>-1.158</b>			<b>113.562</b>	<b>61.123</b>	<b>72.446</b>
1.365	-43				-7			1.315	136.767	140.628
285.720	664	1.268	-3.043	19.514	-2.972	-274	-13	300.864	215.425	216.260
				200				200	14.008	12.445
282.231	652	4.913	-4.060	15.655	-5.582		-10	293.799	65.557	76.660
133.509	550	2.349	-814	12.016	-6.560		23	141.073	37.453	37.901
				1.395	-1.395					
454	-42				-10			402	25.117	19.296
<b>703.279</b>	<b>1.781</b>	<b>8.530</b>	<b>-7.917</b>	<b>48.780</b>	<b>-16.526</b>	<b>-274</b>		<b>737.653</b>	<b>494.327</b>	<b>503.190</b>
4.553	-5			2.067*)	-49			6.566	4.341	2.777
115								115	73	73
1.245				16	-69			1.192	30.068	30.039
<b>5.913</b>	<b>-5</b>			<b>2.083</b>	<b>-118</b>			<b>7.873</b>	<b>34.482</b>	<b>32.889</b>
<b>804.173</b>	<b>3.779</b>	<b>8.717</b>	<b>-7.952</b>	<b>68.447</b>	<b>-17.802</b>	<b>-274</b>		<b>859.088</b>	<b>589.932</b>	<b>608.525</b>

\*) anteiliges Jahresergebnis

# Lagebericht zum Konzernabschluss der Umdasch Group AG 2024

## 1. Allgemeines

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

Als strategisch-operative Holding vereint sie die Leitung der wesentlichen Gruppenfunktionen in der Gesellschaft, 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 Group Ventures GmbH und Umdasch Immobilien GmbH.

Diese Struktur und strategische Ausrichtung blieb auch im Jahr 2024 unverändert, wobei die Fokussierung auf divisionsübergreifende Synergien, digitale Transformation und Nachhaltigkeitsinitiativen weiter vertieft wurde.

## 2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

### a) 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 stieg zuletzt weltweit auf 106 (Vorjahr: 105) und zeigt damit ein moderates Wachstum.

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung des TCO-NEW-Index sowie die absoluten Neubauvolumina in den einzelnen Regionen:

Region	TCO NEW-Index 2023	TCO NEW-Index 2024	Absolutes TCO NEW 2023 (Mrd. €)	Absolutes TCO NEW 2024 (Mrd. €)	Veränderung 2023-2024 (Mrd. €)
Welt (WORLD)	105	106	7.673	7.746	+73
Europa	100	96	1.266	1.215	-51
Nordamerika & Lateinamerika (NAMLAM)	99	102	1.633	1.682	+49
Middle East & Africa (MEA)	106	111	498	522	+24
East Asia & Pacific (EAP)	108	111	4.212	4.329	+117

## Marktspezifische Entwicklungen

In Europa blieb die Investitionstätigkeit im Bauwesen verhalten. Während öffentliche Infrastrukturprojekte vereinzelt zur Stabilisierung beitrugen, verzeichnete der Wohnungsneubau spürbare Rückgänge, insbesondere in Deutschland und Frankreich. Hohe Finanzierungskosten und regulatorische Unsicherheiten wirkten sich dämpfend auf neue Projekte aus.

In Nordamerika erholte sich der Wohnbau nach einer längeren Schwächephase. Sinkende Materialkosten und stabilere Finanzierungskonditionen förderten die Bautätigkeit, während im gewerblichen Hochbau gemischte Entwicklungen zu beobachten waren: Während Industrie-, Gesundheits- und Bildungsbauten weiterwuchsen, blieben Büro- und Einzelhandelsimmobilien unter Druck.

Die Bauwirtschaft in Middle East & Africa profitierte 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 Megaprojekten, um ihre Wirtschaft diversifizierter aufzustellen.

In East Asia & Pacific setzte sich die positive Entwicklung fort. Insbesondere die nach wie vor gute Entwicklung in Indien und Südostasien gab dem Geschäft der neu akquirierten Tochter MFE (Malaysien) deutlichen Aufschwung.

## Strategische Implikationen

Die Division Doka 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 Doka ihre Aktivitäten in diesen Regionen weiter ausbauen.

## Umsatzentwicklung Division Doka

Die Division Doka verzeichnete im Jahr 2024 ein Umsatzwachstum von insgesamt 4,4 %. Der Anstieg war jedoch getragen von der erstmaligen Konsolidierung der MFE-Gruppe ab 1.1.2024. Um die Akquisition bereinigt ging der Umsatz um -4,6 % zurück.

Während die Bauwirtschaft in Europa weiterhin unter Druck stand, konnten sich die Geschäfte in Nordamerika und dem Nahen Osten stabil entwickeln. Insgesamt ist der Umsatz außerhalb Europas um +22 % gestiegen, während er in Europa um -10 % gesunken ist. Besonders stark dabei war der Rückgang am Inlandsmarkt Österreich mit -23 %.

Der Auslandsanteil am Umsatz betrug 2024 ca. 94 %, im Jahr davor waren es nur 92 %. Dies verdeutlicht die nach wie vor zunehmende Internationalisierung des Geschäftsmodells und den erfolgreichen Ausbau der Märkte in Nordamerika 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 Division Doka gegenüber negativen Entwicklungen am österreichischen Heimmarkt.

### b) Division umdasch Store Makers

Die Division umdasch Store Makers agieren in einem in Europa seit 2013 rückläufigen Gesamtmarkt. In den letzten Jahren gehen die Flächen, auf denen der stationäre Handel seine Geschäfte betreibt, jedes Jahr zwischen 0,5 und 1,5 Prozent zurück. Auslöser dafür ist unter anderem der Trend zum Onlinehandel, der während der Corona Pandemie einen zusätzlichen Nachfrageschub erhielt, sich seither aber wieder etwas zurück entwickelte bzw. vom hohen Niveau nicht mehr zulegen konnte. Die globale Nachfrageverteilung zwischen Online und Offline lag 2024 über alle Branchen bei etwa 18 zu 82. Einzelne Handelsstrukturen 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 Luxusmarkt und als Komplettanbieter für Innenausbau Lösungen zu wachsen.

Im Jahr 2024 haben die umdasch Store Makers ihre zuletzt erreichte Top 3-Position unter den europäischen Ladenbauunternehmen verteidigt, die Umsätze haben gegen den Markttrend gegenüber 2023 zugelegt. Der Marktanteil im Ladenbau in Europa beträgt nach wie vor etwa drei bis vier Prozent.

Die beiden größten Anbieter, ein schwedisches (ITAB) und ein französisch/spanisches Unternehmen (HMY) verfügen jeweils etwa über das doppelte Umsatzvolumen und diese beiden Unternehmen haben im Verlauf des Jahres 2024 angekündigt zu fusionieren, wobei ITAB als das aufnehmende Unternehmen fungiert. Somit entsteht ein klarer Weltmarktführer mit einem Umsatz von rund 1,1 Mrd. €.

Abgesehen von diesem relativen Giganten 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.

### Umsatzentwicklung Division umdasch Store Makers

Es ist den umdasch Store Makers gelungen, um etwas mehr als 4 % zu wachsen. Dieser Zuwachs wurde trotz einer Reduktion des Konsolidierungskreises erreicht. Mit Wirkung von Ende Mai 2024 wurde die Gesellschaft in Kroatien endkonsolidiert und an einen Marktbegleiter verkauft. Auf Jahresbasis sind damit rund sieben Millionen Euro Umsatz weggefallen.

Das Wachstum stellte sich aber nicht über alle Branchen einheitlich dar. Eine überaus dynamische Entwicklung war im Bereich der Automobilkunden feststellbar, deren Anteil auf über 20 % aller Umsätze anstieg. Die größte Kundengruppe, der Lebensmittel- und Drogeriehandel, konnte seine Bedeutung im Bereich von einem Drittel halten, während das drittgrößte Kundensegment Banken und Versicherungen auf 20 % Umsatzanteil zulegte. Im Gegenzug dazu halbierte sich die Nachfrage aus dem Segment Mode, Schuhe und Sport nahezu auf nur mehr fünf Prozent Umsatzanteil. Vor zehn Jahren war das noch die zweitgrößte Kundengruppe mit fast einem Drittel Gewicht.

Viele Jahre haben die Kunden aus dem Luxusmarkt einen Wachstumsrekord nach dem anderen gebrochen, das hat sich im Jahr 2024 relativiert, das Luxussegment musste Einbußen hinnehmen. Nach mageren Jahren hat auch der Trend zur Digitalisierung von Handelsflächen, insbesondere „Digital out of Home“ wieder die Trendwende nach oben geschafft. Der stationäre Handel beginnt vermehrt hochfrequente Standorte durch Verkauf von digitalen Werbeflächen zu monetarisieren. umdasch Store Makers sind einer der größten Anbieter im deutschen Sprachraum für die dafür notwendigen Dienstleistungen bis hin zum Betrieb von Bildschirmen.

### c) Division Umdasch Group Ventures

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

Die Division 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.

### Umsatzentwicklung Division Umdasch Group Ventures

Die Division erzielte 2024 einen konsolidierten Umsatz von 4,5 Mio. € und lag damit auf Vorjahresniveau.

### d) Umdasch Immobilien GmbH

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

Im Jahr 2024 wurden Investitionen vor allem für die Fertigstellung der Standorte Denver, Colorado USA und für die Niederlassung Cluj, Rumänien getätigt.

## 3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Umdasch Group erzielte 2024 einen Umsatz von 1.934,1 Mio. € (Vorjahr: 1.852,6 Mio. €) und erreichte damit ein Umsatzwachstum von 4,4 %. Rund 92 % des Umsatzes erzielte die Umdasch Group außerhalb von Österreich.

Das relative Umsatzwachstum in den Divisionen Doka und umdasch Store Makers war annähernd gleich hoch, wobei die Division Doka nur durch die erstmalige Konsolidierung der MFE-Gruppe überhaupt ein Wachstum aufweisen konnte.

Das rückläufige Kerngeschäft hat auch dazu geführt, dass das EBIT (Betriebserfolg) des Jahres 2024 mit 132,3 Mio. € doch unter jenem des Jahres 2023 mit 149,0 Mio. € zu liegen kam. Ausgeglichen wurde dieser Effekt durch einen in 2024 doch deutlich weniger negativen Finanzerfolg mit -27,8 Mio. € (Vorjahr: -40,5 Mio. €). Erstmals wurden dabei Währungseffekte aus der Schuldenkonsolidierung langfristiger Konzernfinanzierungen nicht mehr über die Gewinn- und Verlustrechnung, sondern direkt in das Eigenkapital gebucht.

Der Jahresüberschuss vor Steuern beträgt 104,5 Mio. € (Vorjahr: 108,6 Mio. €) und lag damit auf vergleichbarem Niveau. Eine doch deutlich höhere Steuerquote von fast 31,5 % im Jahr 2024 (Vorjahr: 19,0 %) ergibt schlussendlich einen Jahresüberschuss von 71,6 Mio. €. Dieser liegt damit rund -16,3 Mio. € unter dem Vorjahr.

Der Abstand der Steuerquoten beider Jahre begründet sich in positiven Effekten aus abgeschlossenen Steuerprüfungen im arabischen Raum, welche die Steuerquote 2023 stark gedrückt haben.

	2024	2023
Umsatzrentabilität (EBIT/Umsatzerlöse)	6,8 %	8,0 %
Eigenkapitalrentabilität (Ergebnis vor Steuern / Ø Eigenkapital)	8,6 %	9,4 %
Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / Ø Gesamtkapital)	5,6 %	6,8 %
Bereinigte Eigenkapital-Quote (Eigenkapital / Gesamtkapital-liquide Mittel)	52,8 %	55,2 %

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände betragen im Jahr 2024 57,7 Mio. € und lagen damit deutlich unter dem Vorjahr mit 85,9 Mio. €.

Die Bilanzsumme ist mit rund +290 Mio. € stark gestiegen. Das ist einerseits auf die Erstkonsolidierung der MFE-Gruppe mit ca. +60 Mio. € aber auch dem Aufbau zusätzlicher Vorräte im Ausmaß von ca. 70 Mio. € zurückzuführen. Darüber hinaus sind auch die Kundenforderungen um ca. 25 Mio. € und die liquiden Mittel um ca. 80 Mio. € gestiegen.

Der Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit lag mit 123,5 Mio. € (Vorjahr: 105,9 Mio. €) über dem Vorjahr. Der Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit war mit -86,6 Mio. € weniger negativ als im Vorjahr mit -95,0 Mio. €.

Bei leicht geringeren Gewinnausschüttungen stieg der Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit von -54,7 Mio. € im Vorjahr auf +53,9 Mio. €, da im Jahr 2024 die langfristige Kreditaufnahme mit 290 Mio. € (Vorjahr: 150 Mio. €) wesentlich ausgeweitet wurde.

Die Veränderung der liquiden Mittel im Finanzmittelfonds betrug 2024 90,8 Mio. € gegenüber -43,8 Mio. € im Vorjahr.

## 4. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

### a) Mitarbeiter

Im Jahr 2024 wurde die strategische Neuausrichtung der globalen HR der Umdasch Group konsequent fortgesetzt. Mitte des Jahres erfolgte die organisatorische und räumliche Integration der Teams für Employer Branding & Talent Acquisition, Learning & Leadership Development sowie HR Systems & Analytics in die Umdasch Group. Diese Maßnahme stärkt die divisionsübergreifende Zusammenarbeit und fördert einen einheitlichen, konzernweiten HR-Ansatz.

Der Fokus der Neuausrichtung lag auf dem globalen HR-Kernprozess, der von der Talentidentifikation bis zur Besetzung von Schlüsselpositionen reicht. Hierbei wurden gemeinsam mit den HR-Teams der Doka und umdasch Store Makers zentrale Prozesse und KPIs analysiert sowie eine Grundlage für die Talentgewinnung und Nachfolgeplanung geschaffen. Besondere Bedeutung hatte die Einführung eines gruppenweiten Talent-Review-Prozesses, der eine frühzeitige Identifikation und Förderung von Potenzialträgern ermöglicht.

Ein wichtiger Baustein war die Weiterentwicklung der Führungskompetenzen. Die Umdasch Group setzt auf Werte wie Selbstreflexion, Neugier, Lernagilität, Anpassungsfähigkeit und Resilienz. Führungskräfte werden ermutigt, ihre Teams zu stärken, Veränderungsprozesse aktiv zu gestalten und eine innovationsfördernde Kultur zu leben. Ergänzend dazu wurde das „New Leaders Program“ fortgesetzt, das speziell auf die Förderung zukünftiger Führungskräfte ausgerichtet ist.

Im Rahmen der Entwicklungsstrategie wurde das 70-20-10-Lernmodell weiter gefestigt. Dieses Modell betont den Lernprozess durch praktische Erfahrungen (70 %), soziale Interaktionen (20 %) und formale Bildungsmaßnahmen (10 %). Hierzu wurden 2024 neue digitale Lerninhalte über die gruppenweite Plattform „WeDevelop“ bereitgestellt, die den Mitarbeitenden standortübergreifend Zugang zu maßgeschneiderten Weiterbildungsangeboten ermöglichen.

Parallel dazu wurde die Digitalisierung der HR-Prozesse weiter vorangetrieben. Dies umfasste die Implementierung neuer Talentmanagement-Software sowie die Optimierung des

Zeit- und Abwesenheitsmanagements. Die Einführung einer digitalen Personalakte und die Erweiterung des Self-Service-Portals trugen zu einer höheren Effizienz in administrativen Abläufen bei.

Zur Förderung der Mitarbeiterbindung und -zufriedenheit wurde 2024 der konzernweite Employee Engagement Survey fortgesetzt. Die Rücklaufquote lag erneut auf einem hohen Niveau, und die Ergebnisse wurden genutzt, um divisions-spezifische Maßnahmen zur Steigerung des Wohlbefindens und der Arbeitsatmosphäre abzuleiten.

Besondere Aufmerksamkeit erhielt zudem das Thema Nachwuchsförderung. Die Zahl der Lehrlinge in der Umdasch Group wurde weiter erhöht, und das Ausbildungsangebot um zusätzliche zukunftsorientierte Berufsbilder ergänzt. Die Gruppe engagierte sich zudem verstärkt in Kooperationen mit Hochschulen, um den Einstieg junger Talente in das Unternehmen zu erleichtern.

### b) Nachhaltigkeit

Die Umdasch Group verfolgt seit 2018 das Ziel, ihre Nachhaltigkeitsstrategie im Einklang mit den UN-Nachhaltigkeitszielen umzusetzen. Im Jahr 2024 lag der Schwerpunkt auf der weiteren Vorbereitung der CSRD-Richtlinien und der EU-Taxonomie-konformen Berichterstattung.

Die Division Doka hat 2024 ihre Nachhaltigkeitsinitiativen weiter intensiviert. Als erstes Unternehmen der Branche hat sich Doka der Science Based Targets Initiative (SBTi) angeschlossen und ihre Klimaziele validieren lassen. Durch die vollständige Umstellung auf 100 % erneuerbare Energie an den österreichischen Standorten sowie im Werk Doka Drevo konnten die CO<sub>2</sub>-Emissionen aus Strom im Vergleich zu 2021 um 95 % gesenkt werden.

Zusätzlich wurde ein „Electricity Live Dashboard“ eingeführt, das den Energieverbrauch transparent macht. Für den Bereich Scope 3-Emissionen wurde eine Roadmap erarbeitet, die Maßnahmen in Einkauf und Produktentwicklung umfasst. Ein bedeutender Meilenstein war die Entwicklung eines Branchenstandards für die Berechnung von Product Carbon Footprints (PCF) gemeinsam mit dem Güteschutzverband GSV. Doka stellt nun für über 7.000 Produkte PCF-Daten bereit, die automatisch in die Angebotserstellung integriert werden.

Auch die Division umdasch Store Makers erzielte im Jahr 2024 wesentliche Fortschritte. Ein Schwerpunkt lag auf der Berechnung des Corporate Carbon Footprint für Scope 3, um indirekte Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette systematisch zu erfassen. In Scope 1 und 2 wurden durch den Ausbau erneuerbarer Energien am Standort Leibnitz und zusätzliche Photovoltaikanlagen weitere CO<sub>2</sub>-Reduktionen erreicht.

umdasch Store Makers unterstrichen ihr Engagement für nachhaltiges Wirtschaften durch den Beitritt zum UN Global Compact und wurden erstmals mit einer EcoVadis-Bronze-Medaille ausgezeichnet. Diese Anerkennung bestätigt die Fortschritte in den Bereichen Umwelt, Arbeitsrechte, Ethik und nachhaltige Beschaffung.

Zudem wurde 2024 das Online-Magazin „inSites“ fortgeführt, das Kunden praxisnahe Einblicke und Impulse zu nachhaltigen Ladenbaukonzepten bietet.

Weitere allgemeine Themen im Nachhaltigkeitsbereich war ein Pilotprojekt mit E-LKW zur Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks im Transportwesen sowie die Erweiterung der E-Fahrzeugflotte in mehreren Ländern.

## 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.

### Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Die Umdasch Group AG finanziert ihre Tochtergesellschaften direkt und indirekt durch Eigenkapital und variable Konzerndarlehen. Die Finanzierung der Divisionen 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.

### 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.

### 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 Cyberisiko 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.

### 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.

### 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.

### 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.

### 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.

### 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.

### Zölle und nicht-tarifäre Hindernisse

Die im Februar 2025 angekündigten und zumindest teilweise in Kraft gesetzten Einfuhrzölle in die USA sind nach ersten Einschätzungen nicht eindeutig. Einerseits betreffen die Zölle auch weitgehend andere europäische Wettbewerber, andererseits sind die Rohmaterialpreise, insbesondere Stahl, in den USA historisch deutlich über denen Europas, mit entsprechenden Auswirkungen auf lokal produzierte Produkte. Die Geschäftsführung wird die volatile Entwicklung der Zölle weiterhin im Auge behalten und ggf. Anpassungen im Manufacturing Footprint bzw. Sourcing vornehmen.

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

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem der Umdasch Group AG 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.

### 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.

### 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 AG 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.

### 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.

### 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.

### 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.

### 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

Die Umdasch Group AG stellt die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, interner Richtlinien und ethischer Standards konzernweit sicher. Die Compliance-Organisation besteht aus dem Chief Compliance Officer, Compliance Officers in den Divisionen sowie Compliance Ambassadors, die als lokale Ansprechpartner fungieren.

Im Jahr 2024 wurde die Schulungsinitiative zur Sensibilisierung für Compliance-relevante Themen fortgesetzt. Alle Mitarbeitenden erhielten verpflichtende Trainings zu den Themen Anti-Korruption, Kartellrecht und Datenschutz. Die Schulungen wurden sowohl in Präsenz als auch über die konzernweite E-Learning-Plattform durchgeführt.

Das konzernweite anonyme Hinweisgebersystem wurde weiter gestärkt. Es bietet allen Mitarbeitenden sowie externen Stakeholdern die Möglichkeit, Verstöße sicher und vertraulich zu melden. 2024 wurden die Meldekanäle um eine mobile App erweitert, um die Zugänglichkeit weiter zu erhöhen.

Zur Sicherstellung der regulatorischen Anforderungen im Finanzbereich führte die Umdasch Group AG 2024 erweiterte Prüfmechanismen im Rahmen des KYC-Prozesses (Know Your Customer) ein. Damit werden potenzielle Risiken im Kunden- und Lieferantenumfeld frühzeitig identifiziert.

## 8. Forschung und Entwicklungs

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.

Mit dem Produkt Sitelife kann der Gesamtbauprozess (entweder BIM-Model basierend oder auf Basis von 2D-CAD Daten) in seiner Gesamtheit vom Baustart (Aushub) bis zur Schlüsselübergabe digital erfasst, dokumentiert und in Echtzeit gesteuert werden. Um die Handhabung der Lösung zu vereinfachen, wurde die Komplexität der Bedienbarkeit des Produkts im Jahr 2024 deutlich reduziert. Zudem wurde ein verändertes Preismodell inkl. „Freemium“ aufgesetzt. Technisch wurde das Produkt Mitte 2024 im Rahmen eines Self-hosting nun in Eigenregie betrieben. Die Vertriebs- und Produktstrategie erfolgte in Abstimmung mit Doka, die auch als exklusiver Reseller für Sitelife fungiert.

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 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 Marktplat 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.

Das Jahr 2024 war in der Division Doka maßgeblich von der Weiterentwicklung und Implementierung der Innovationsstrategie geprägt. Neben einem herausfordernden Marktumfeld in Europa wurde die Integration von Akquisition MFE Formwork Technology vorangetrieben, wodurch Doka ihr Portfolio durch monolithische Schalungen erweitern konnte.

Der Fokus der Innovationsarbeit lag auf drei zentralen Bereichen:

- Digitalisierung und IoT-Lösungen, um Baustellenprozesse effizienter zu gestalten
- Produktoptimierungen und neue Schalungs- sowie Gerüstlösungen, die die Produktivität und Sicherheit auf Baustellen steigern
- Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft, um den ökologischen Fußabdruck der Bauindustrie zu reduzieren

## Digitalisierung und IoT-Lösungen

Mit der Einführung der Doka Xact Plattform wurde 2024 ein wichtiger Meilenstein im Bereich der digitalen Baustellensteuerung gesetzt. Die neuen Services DokaXact Load und DokaXact Pressure ermöglichen eine präzisere Überwachung der Lastverhältnisse an Schalungen und wurden in mehreren Märkten erfolgreich implementiert. Zudem wurde das digitale Materialmanagement-Tool myMaterialplus in einem „Soft-Launch“ ausgerollt, um den Logistikfluss auf Baustellen weiter zu optimieren.

## Produktinnovationen in Schalung und Gerüsten

Neben der Digitalisierung stand auch die Weiterentwicklung bewährter Schalungs- und Gerüstsysteme im Mittelpunkt der Innovationsarbeit:

- DokaXdek – Das innovative Deckenschalungssystem wurde 2024 in weiteren europäischen Märkten eingeführt und um neue Komponenten ergänzt, um den wirtschaftlichen Einsatz auf Baustellen weiter zu verbessern.
- DokaXbot – Der semi-autonome Schalungsroboter wurde erstmals in realen Bauprojekten eingesetzt. Das gewonnene Kundenfeedback fließt direkt in die nächste Entwicklungsphase ein.
- Safeflex – Um gestiegenen Sicherheitsanforderungen gerecht zu werden, wurden die neuen Safeflex-Schiebegittersysteme in Deutschland und der Schweiz eingeführt.
- Top 50 neu – Basierend auf der Erfahrung aus zahlreichen Projekten wurde die bewährte Großflächenschalung Top 50 weiterentwickelt und an noch spezifischere Kundenanforderungen angepasst.

Ein besonderer Fokus lag zudem auf der Weiterentwicklung nachhaltiger Baustoffe. Mit der Xlife top Schalungsplatte bietet Doka erstmals eine vollständig recycelbare Kunststoffplatte, die sowohl eine längere Lebensdauer als auch eine bessere Wirtschaftlichkeit für den Kunden bietet. Die Markteinführung ist für 2025 vorgesehen.

## Innovationen für globale Wachstumsmärkte

Um die Wachstumsstrategie in internationalen Märkten zu unterstützen, wurde 2024 die neue Produktlinie DokaFIT eingeführt, die speziell für preissensitive Märkte in Asien und Lateinamerika entwickelt wurde. Zu den ersten Produkten zählen:

- DokaFIT Handset – Eine robuste Handschalung, die ohne Kran montiert werden kann und somit besonders für flexible und wirtschaftliche Baustellen geeignet ist.
- DokaFIT Prop – Eine speziell entwickelte Stütze für Deckenschalungen, die als Ergänzung des Portfolios dient.

Mit dieser neuen Produktlinie kann Doka gezielt in lokale Marktbedürfnisse investieren und ihre Position in diesen Regionen weiter stärken.

## Neue Gerüst- und Tragwerkslösungen

Im Bereich der Traggerüste und Klettertechnik wurden mehrere Produktinnovationen eingeführt:

- DokaXshore – Ein innovatives Traggerüst für hohe Traglasten bis 100 kN pro Stiel, das werkzeuglos montiert werden kann und somit eine besonders effiziente und sichere Lösung für Baustellen bietet.
- Shear Wall Climber SCP – Ein völlig neuartiges hydraulisches Klettersystem, das die Vorteile bestehender Plattform- und Konsolkletterlösungen kombiniert. Besonders in Hochhausprojekten konnte das System 2024 seine Vorteile unter Beweis stellen.
- FormDrive – Ein neues modulares Antriebssystem für hydraulische Schalungslösungen, das sowohl die Sicherheit als auch die Effizienz auf Baustellen erhöht.

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

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 anzusteuern. Zahlreiche Kunden setzen diese Plattform, deren Programmierung im Jahr 2024 offiziell abgeschlossen 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 Kassenlösungen auch intelligente Brotmöbel, aber vor allem die Reihe Liquid und Solid Dispenser entwickelt. Mit diesen Maschinen kann der Verpackungsanteil bei der Abgabe von Flüssigkeiten (Waschmittel, Reinigungsmittel, etc.) oder auch Stückgut und festen Stoffen (Tabs oder Lebensmittel wie Reis, usw.) reduziert werden.

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.

## 9. Ausblick

Die Umdasch Group AG blickt auf das Jahr 2025 mit einer vorsichtig optimistischen Einschätzung. Während das wirtschaftliche Umfeld weiterhin von geopolitischen Spannungen, Rohstoffpreisschwankungen und einem herausfordernden Zinsumfeld geprägt ist, eröffnen sich in einzelnen Märkten und Segmenten auch neue Wachstumschancen.

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.

Trotz der anhaltenden Unsicherheiten in einzelnen Regionen und Sektoren geht die Umdasch Group AG davon aus, ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken und langfristig profitabel zu bleiben und zu wachsen.

Für 2025 erwarten wir ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich, welches jedoch sehr von der weiteren weltwirtschaftlichen Entwicklung (Stichwort Zölle) abhängig sein wird. Das EBIT sollte dabei sowohl absolut als auch relativ leicht ansteigen.

Amstetten, am 16. April 2025

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 2024, 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 2024 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

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

Wien  
16. April 2025

#### Deloitte Audit Wirtschaftsprüfungs GmbH

Mag. Friedrich Wiesmüller  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Mag. Lukas Glattauer  
Wirtschaftsprüfer

Qualifiziert elektronisch signiert:			
Signed by: Friedrich Wiesmüller 80698COC1554448...		Signed by: ppa. Lukas Glattauer 4921C6D46B70405...	
Datum:	16.04.2025	Datum:	16.04.2025



# Vom Buzzwort zum Business Value

## Innovation

Innovation – allen voran die Digitalisierung – ist keine Spielwiese. Sie muss große Herausforderungen lösen. Und Wert schaffen. Dazu müssen wir beginnen, digital zu denken. Denn die Transformation ist unendlich viel mehr als der Wechsel von einer Technologie zur nächsten ...



© Messe München GmbH

# bauma 2025: we made it work

Es gibt Momente, in denen spürt man: Jetzt passiert etwas Besonderes. Die bauma 2025 war genau so ein Moment. In einer Zeit, in der die Bauwirtschaft unter enormem Druck steht, in der viele nur auf Sicht fahren, haben wir bewusst einen Gang hochgeschaltet. Digitalisierung, Automatisierung, Kreislaufwirtschaft, Robotik, Künstliche Intelligenz – große Themen, die wir nicht nur weiterdenken, sondern bereits auf der Baustelle Realität werden lassen. Genau das haben wir in München gezeigt. Auf der größten Baufachmesse der Welt. Mit einem Team, das anpackt. Mit Innovationen, die begeistern. Und mit einem Auftritt, der neue Maßstäbe gesetzt hat.

Mit rund 600.000 Besucher\*innen aus mehr als 200 Ländern toppte die 34. Ausgabe der bauma, die vom 7. bis 13. April 2025 in München stattfand, alle Erwartungen. Auch bei Doka lag die Messlatte hoch, denn eigentlich waren sich alle einig: Die bauma 2022 war die beste bauma ever. Betonung auf „war“, denn was unter den gegebenen Umständen nicht selbstverständlich ist: Die bauma 2025 hat nochmal einen draufgesetzt.

Wenn wir auf der bauma auftreten, dann mit voller Kraft. Und mit dem, woran wir glauben: dass es heute mehr braucht als nur Weiterentwicklungen bestehender Systeme hier und dort. Wir sind überzeugt: Damit unsere Kunden wieder die nötigen PS auf die Straße bekommen, braucht es mutige Ideen, umgesetzt in Lösungen mit echtem Mehrwert. Unser Motto: We make it work.

Für das Messeteam ging die bauma bereits einen Tag früher los – mit einem Opening Event und dem Umdasch Group Management Talk in der „bauma edition“. Schon beim ersten Schritt auf dem Doka-Stand war es bei ganz vielen da – dieses Gefühl, Teil von etwas Großem zu sein. 40 Innovationen, mehr als 100 Live-Shows, ein 30 Meter hoher Gerüsturm, eine eigene Entertainment-Halle inkl. Fanshop – all das kam nicht von ungefähr. Es war das Ergebnis monatelanger harter Arbeit der Projektteams. Das Feedback? Überwältigend. Von Kunden, von Medien, ja sogar von Mitbewerbern. Aufrichtige Anerkennung für das, was hier auf die Beine gestellt wurde. Sowohl was den Stand betrifft als auch die Range an Innovationen.



© Messe München GmbH



## Wenn Gerüstbau zum Erlebnis wird

Ein echtes Highlight – im wahrsten Sinne des Wortes – war der 30 Meter hohe Gerüstturm. Bereits am ersten Tag bildeten sich lange Schlangen – kein Wunder, wurde der Turm doch von der Süddeutschen Zeitung zu einem der „Must-Visits“ der bauma 2025 gekürt. Über 5.000 Besucher\*innen nutzten die Chance, entweder sportlich über 180 Stufen oder bequem mit dem Lift bei bestem Wetter die Aussicht über das Messegelände zu genießen.

Doch der Turm war weit mehr als nur ein spektakuläres Fotomotiv. Er war ein sichtbares Statement für das umfassende Engineering-Know-how und die Innovationskraft, mit der Doka und ATPAC den Gerüstbereich neu denken. Was auf dem Turm spürbar wurde, setzte sich in der Ausstellung konsequent fort: Neue Produktlinien zeigten, wie breit das Angebot aus dem Hause Umdasch mittlerweile sowohl für Bauunternehmen als auch für Industriekunden und Gerüstbaupartner ist.

## Wenn der Roboter einschalt

Dass die Zukunft am Bau automatisierter wird, wurde Messebesuchern bereits beim Näherkommen des Doka-Messestandes klar. In einem eigenen Outdoor-Bereich gab es einiges zu bestaunen: Ein Roboterarm hebt ein Deckenschalungselement scheinbar mühelos in die Höhe – präzise auf 5,7 Meter. Gesteuert von einem jungen Kollegen über ein Tablet, die Feinjustierung übernimmt dann wieder der Roboter – kein Show-Effekt, sondern ein perfektes Zusammenspiel zwischen Mensch und dem Schalungsroboter DokaXbot Lift.

Daneben: Doka LeanForm Factory, eine mobile Vormontageplattform direkt neben der Baustelle und Dokas Antwort auf die Frage, wie man Betonwände schneller, sicherer und produktiver errichtet. Hier wird gearbeitet wie in der Fertigung: effizient, kontrolliert, strukturiert. Kein Suchen nach Material, keine langen Wege. Alles, was gebraucht wird, ist zur Hand. Die Schalung wird wie am Fließband vorbereitet – inklusive Einbauteile, Fensterausparungen und Bewehrung.

Und dann war da noch eine dritte Neuheit: FormDrive – das Antriebssystem der nächsten Generation für automatisiertes Schalen im Hoch- und Infrastrukturbau. Hier übernimmt die intelligente Steuereinheit das Heben der Kletterschalung und alle Bewegungen der Wandschalung. Bedient wird alles über ein Tablet, unterstützt durch Sensorik. Die Reaktionen der Besucher\*innen: Staunen. Fragen. Und ganz oft ein ehrliches: „Genau das brauchen wir auf unseren Baustellen.“



© Messe München GmbH



## MFE feiert Premiere

Erstmals dabei, sofort begeistert aufgenommen: Das Team von MFE, dem jüngsten Mitglied der Doka-Familie, präsentierte innovative Systeme für monolithisches Bauen mit Aluminium-Schalungen.



© Messe München GmbH

## Viel Neues, das bewegt

Das schwere Traggerüstsystem Doka UniKit hat sich längst auf Hochhaus-, Brücken-, Tunnel-, Kraftwerks- und Industriebaustellen bewährt. Auf der bauma wurden ganz neue Anwendungen präsentiert. Mit DokaXshore wurde ein komplett neues, ultraleichtes Traggerüst vorgestellt. Mit nur vier Bauteilen pro Ebene ist das System ohne Werkzeug aufzubauen, besonders intuitiv in der Handhabung und effizient im Einsatz. Ebenso effizient, aber vor allem sicher: Das neue Safeflex-Schiebegitter ergänzt den Schutz auf der Baustelle und zeigt, dass es oft die einfachen Maßnahmen sind, die die größte Wirkung entfalten. Das kam auch beim Messepublikum bestens an.



Eine von über 100 Live-Shows: Unsere WorldSkills Champions stellten mit dem blitzschnellen Aufbau von DokaXshore in 03:23,2 Minuten ihr Können unter Beweis – ein neuer Rekord!

## Nachhaltigkeit als gelebte Realität

Auf der bauma 2025 zeigte sich deutlich: Nachhaltigkeit ist längst mehr als ein Trend – sie ist fester Bestandteil moderner Bauprozesse. Besonders sichtbar wurde das an zwei Produktinnovationen, die auf großes Besucherinteresse stießen. Zum einen der Prototyp der Intelligent Beheizbaren Schalung, der erstmals auf einer Messe präsentiert wurde und zeigt, wie sich CO<sub>2</sub>-reduzierte Betone auch bei niedrigen Temperaturen sicher und effizient verarbeiten lassen. Zum anderen die neue Schalungsplatte Xlife top: Mit einem Kern aus 100 % recyceltem Kunststoff verbindet sie ökologische Verantwortung mit wirtschaftlicher Effizienz – dank robuster Oberfläche, besonders langer Lebensdauer sowie geringerer Wartungs- und Sanierungskosten. Ein starkes Beispiel dafür, wie nachhaltiges Bauen und Wirtschaftlichkeit Hand in Hand gehen können.



## Hat es sich gelohnt? Ganz klar: Ja!

Die Frage, ob Doka und die Umdasch Group mit ihren Divisionen unter den Voraussetzungen, wie wir sie 2024/25 haben, wirklich auf die bauma gehen sollen oder nicht, stand durchaus im Raum. Heute können wir sagen: Es war genau richtig, sich dafür zu entscheiden. So konnten wir die Kunden wirklich erleben lassen, wer wir sind und wofür wir stehen: Partnerschaft, High-Performance, Leidenschaft für das, was wir tun, aber auch die Fähigkeit, die Herausforderungen aus Sicht des Kunden anzugehen und die richtigen Lösungen anzubieten.



„Joe“, unser AI-Sprachbot am Tablet, sorgte für neugierige Blicke und viele Gespräche am Stand. Charmant und kompetent beantwortete er Fragen zu Produkten und Innovationen – interaktiv und auf den Punkt. Doch das war nur ein Vorgeschmack. An anderer Stelle gab es für Besucher\*innen erste Einblicke in das eigens entwickelte AI-Service zur Materialzählung und -identifikation per Bild, das bei mehr als 50 Doka-Yards heute bereits im Einsatz ist.



# The Home for Better Spaces



© Messe München GmbH

Auf der bauma 2025 setzte die Umdasch Group ein starkes Zeichen: mit einem gemeinsamen Auftritt, der eindrucksvoll gezeigt hat, wie kraftvoll die Gruppe als Ganzes agiert – und wie klar sie ihre strategischen Zukunftsthemen adressiert.

Vom durchgängigen Standdesign bis hin zum Fan-shop – viele Elemente wurden in enger Zusammenarbeit mit The Store Makers entwickelt und umgesetzt. Mit dabei waren auch MFE, form-on und umdasch Industrial Solutions mit AT-PAC. Und natürlich präsentierte sich auch die Umdasch Group selbst – mit klaren inhaltlichen Schwerpunkten und einer starken Botschaft: Nachhaltigkeit, Innovation und Digitalisierung gehören untrennbar zusammen.

Im Bereich „Renewable Spaces“ lag der Fokus auf dem Zukunftsmarkt Renovierung – von der Gebäudesanierung über Bauen im Bestand bis hin zur Modernisierung kritischer Infrastruktur. Parallel dazu richtete „The Home for Future Spaces“ den Blick nach vorn: mit Lösungen, die zeigen, wie unsere Kunden mithilfe smarterer Systeme und vernetzter Technologien effizienter und nachhaltiger bauen können. Nahtlos angeschlossen – thematisch wie räumlich – das Thema Digitalisierung mit Doka 360.

**Vielleicht fragen Sie sich jetzt: Kommt jetzt das nächste digitale Tool in der Toolbox? Weit gefehlt!**

# Der Start in eine neue Ära – DOKAs iPhone Moment

Beim Umdasch Group Management Talk – bauma edition nahm Mikis Waschl, Chief Digital Officer der Umdasch Group, Kolleginnen und Kollegen mit auf eine inspirierende Reise durch die Innovationsgeschichte von Doka und markierte gleichzeitig einen Wendepunkt:

**die Geburtsstunde von Doka 360.**



Mikis Waschl, Chief Digital Officer Umdasch Group

Doka hat auf der bauma stets Innovationen präsentiert und dabei neue Standards für die Branche gesetzt:

<p><b>1992</b></p> <p>Mit Frami präsentierte Doka erstmals ein kranunabhängiges System für schnelle Schalungsarbeiten.</p>	<p><b>2016</b></p> <p>Doka UniKit: Der universelle Baukasten für anspruchsvolle Infrastrukturprojekte.</p>
<p><b>2001</b></p> <p>Einführung der H20-Träger: Sie wurden zum Synonym für alle Träger rund um den Globus.</p>	<p><b>2022</b></p> <p>Framax Xlife plus: DOKAs Antwort auf den wachsenden Kostendruck auf der Baustelle.</p>
<p><b>2025</b></p> <p>Doka 360: Die nächste Revolution – eine Plattform, die den gesamten Schalungsprozess digital abbildet.</p>	



Wolfgang Litzlbauer, CEO Umdasch Group

**„Digitalisierung ist kein Add-on! Sie ist unsere größte Chance, unsere Ziele zu erreichen und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern!“**

**„Die Baubranche hat sich in den vergangenen Jahren kaum transformiert. Wir können die Zukunft nicht mit den Tools und Technologien von gestern bauen.“**



Robert Hauser, CEO Doka

# Doka 360 – wenn's endlich Klick macht!



© Messe München GmbH

Was auf der bauma so leichtfüßig und spielerisch präsentiert wurde, ist das Ergebnis einer tiefen Überzeugung: Wenn Digitalisierung einen echten Unterschied machen soll, dann muss sie einfach funktionieren. Sie muss dort ansetzen, wo bisher zu viel Zeit verloren geht – bei der Koordination, bei Rückfragen, beim Suchen von Material, beim Hin- und Herwechseln zwischen verschiedenen Tools und Apps.

Doka 360 ist genau dafür gemacht. Kein Tool zum Dazunehmen. Sondern eine Plattform, die alle Schritte im Schalungsprozess digital miteinander verknüpft – von der Planung bis zur Rückgabe. Alles an einem Ort, mit wenigen Klicks.

**„Wenn der Prozess sauber aufgesetzt ist, braucht es keinen Sensor an jedem Schalungsteil – weil man einfach weiß, wo alles ist.“**

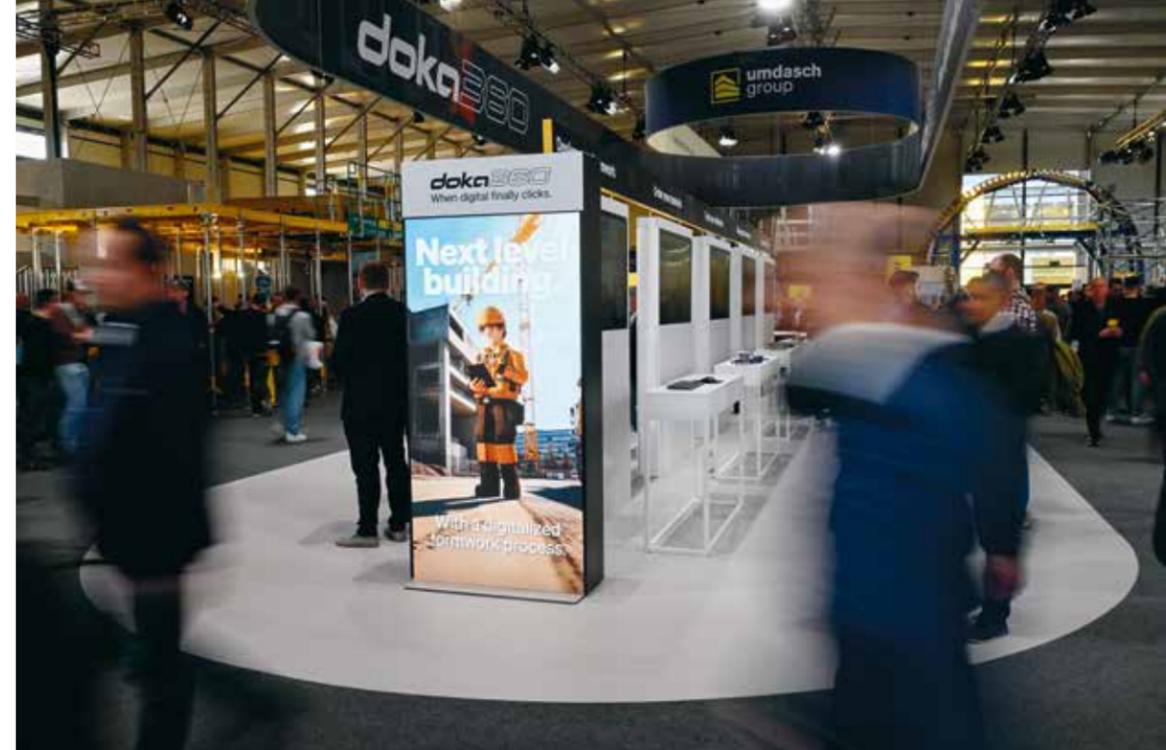
Die Idee dahinter ist so einfach wie wirkungsvoll:

1. **See** – Alle relevanten Informationen sind auf einen Blick sichtbar.
2. **Understand** – Zusammenhänge werden sofort klar.
3. **Act** – Entscheidungen lassen sich schneller und besser treffen.

Informationen, die sich bisher in E-Mails oder Excel-Dateien versteckten und mühsam zusammengesucht werden mussten, sind jetzt an einem Ort gebündelt. Wer plant, bekommt automatisch eine vollständige Materialliste. Wer bestellt, sieht sofort, was noch auf Lager ist. Wer liefert, weiß genau, wann der Lkw ankommt. Rücklieferung? Klick. Sensordaten von der Baustelle? Direkt im Dashboard einsehbar. Doka 360 verknüpft erstmalig, was bislang in der Branche getrennt war, und bildet den gesamten Schalungsprozess digital und durchgängig ab: von der Schalungsplanung über die Bestellung bis zur Baustelle und zurück.



Mikis Waschl,  
Chief Digital Officer  
Umdasch Group



Wir wollen, dass die Leute sagen:  
**Wow – es kann so einfach sein!**

Spielerisch einfach –  
und sichtbar anders

Auch die neue Marketingkampagne zu Doka 360 sorgte auf der bauma für Aufmerksamkeit – und das mit einem ganz neuen Ansatz. Im Mittelpunkt: ein digitaler Avatar, der die Besucher zum Doka 360 Erlebnis einlud.

Die Kampagne bricht bewusst mit klassischen Kommunikationsmustern. Statt technischer Schwere setzt sie auf Leichtigkeit, Nähe und einen klaren Impuls: Eine Plattform für alle Phasen des Schalungsprozesses. Doka 360 steht genau dafür – und das zeigte sich schon im ersten Moment der Begegnung.



# Revolution am Point of Sale: Digitale Transformation für ein nahtloses Einkaufserlebnis

Digitale Lösungen halten Einzug im Handel. umdasch The Store Makers gestaltet diesen Wandel aktiv mit und entwickelt bereits seit Jahren smarte Lösungen für den Point of Sale (PoS). Durch die intelligente Verbindung von physischen und digitalen Erlebnissen entsteht ein nahtloses Einkaufserlebnis. Das Resultat: gesteigerte Kundenzufriedenheit und optimierte Prozesse für Retailer.



## Ladenbau-Möbel mit digitaler Intelligenz

Die jahrzehntelange Erfahrung von umdasch The Store Makers ist es auch, die zahlreiche weitere digitale Produktentwicklungen mit starkem Praxisbezug vorantreibt. So wie etwa bei der Smart Bakery Box. Das intelligente Backmöbel wurde im Jahr 2024 in gleich zwei Kategorien mit dem German Brand Award ausgezeichnet. Entwickelt wurde die Smart Bakery Box von den Ladenbauspezialisten nach der Devise „Die gewünschte Menge Gebäck, zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort und in optimaler Frische für die Konsument\*innen zur Verfügung zu stellen“. Möglich wird dies durch eine integrierte Wiegesensorik und eine ausgefeilte Softwarelösung, die wiederum automatisiert Backprozesse anstößt. Durch dieses Zusammenspiel können Händler also nicht nur ihren Bestand und dessen Frische optimal auf den aktuellen Bedarf ausrichten, sondern haben dadurch ganz allgemein eine viel bessere Planbarkeit. Insbesondere auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit und die Vermeidung von Lebensmittelverschwendung ist die Smart Bakery Box eine Lösung am Puls der Zeit.

## Top Thema Self-Checkout

Self-Checkout ist aktuell eines der Top-Themen, wenn es um revolutionäre Retail Technologie geht. Entsprechende Lösungen finden in unterschiedlichsten Ausführungen zunehmend Akzeptanz und Nutzung in den Stores. Entscheidend dafür ist immer das nahtlose Ineinandergreifen unterschiedlicher digitaler wie analoger Touchpoints, sodass ein ganzheitliches Einkaufserlebnis für die Konsument\*innen gegeben ist. Gemeinsam mit der Umdasch Group Beteiligung shopreme haben die Store Makers ein umfassendes Ökosystem entwickelt, das nicht nur intuitive Software- und Hardwarelösungen für Self-Checkout beinhaltet, sondern den Store ganzheitlich miteinbezieht. Der Vorteil für Retailer? Das Gesamtpaket umfasst eine durchdachte Planung und Umsetzung bis ins letzte Detail, mit dem Ziel, maximale Effizienz und Kundenzufriedenheit zu schaffen.

## Effektives Management digitaler Systemlandschaften

Die umdasch eXperience Platform (umdasch XP) ist ein Meilenstein in Hinblick auf Retail Touchpoint Management. 2024 von umdasch The Store Makers rundum erneuert, bietet sie Retailern vielseitige Möglichkeiten zur Überwachung und Optimierung ihrer Systemlandschaft. Die umdasch XP vereint alle digitalen Touchpoints – von Digital Signage und elektronischen Preisauszeichnungen bis hin zu Content Management Systemen und IoT-fähigen Möbeln – in einem zentralen System. Sie richtet sich primär an Unternehmen mit komplexen IT-Systemlandschaften, die eine tagesaktuelle Statusübersicht über ihr Inventar benötigen.

Mit der Dealer App, die ebenfalls nahtlos an die umdasch XP angebunden werden kann, haben die Digital Retail Experten von umdasch The Store Makers eine zentrale Plattform zur Verwaltung von digitalem Content für verschiedene Anwendungen entwickelt. Durch die Anwendung können Inhalte zentral eingespielt und lokal angepasst werden. Dies stellt aus Sicht einer Zentrale sicher, dass Inhalte immer im passenden Design einer Dachmarke erstellt und ausgespielt werden. Für Händler und deren Filialpersonal liegt der Vorteil in der einfachen Bedienung und Erstellung professioneller grafischer Inhalte mit wenigen Klicks und ohne entsprechendes Vorwissen.



### Der Handel von morgen beginnt heute

Mit diesen Lösungen und weiteren Produktentwicklungen am Start setzt umdasch The Store Makers neue Maßstäbe im Retail und entwickelt so einen Point of Sale, der effizient, kundenorientiert und zukunftssicher ist. Händler profitieren von effizienten Prozessen, während Konsumenten ein einzigartiges, nahtloses Einkaufserlebnis genießen können.

# Premium-Optik in einer neuen Dimension



PROJEKT — HOUSE OF SILHOUETTE

STANDORT — Wien, Österreich

SERVICE — General Contracting, Value Engineering, Manufacture, Shop Equipment, Installation, Digital Signage, Lighting

Mit dem HOUSE OF SILHOUETTE eröffnete der global führende Premiumbrillenhersteller, die Silhouette Group, ihren ersten Brand Experience Store in historischem Ambiente – ein Meilenstein zum 60-jährigen Jubiläum des Unternehmens.

Nach einem Design der Ippolito Fleitz Group verantworteten die Store Makers von umdasch den Ladenbau, das General Contracting und die Integration digitaler Lösungen für dieses visionäre Projekt. Nachhaltigkeit spielte dabei eine zentrale Rolle: Regalböden und Rückwände aus Recycling-PET sowie

der behutsame Erhalt historischer Elemente wie der originalen Stiege prägen das Store-Design. Ein Highlight ist die imposante 30 m<sup>2</sup> große LED-Wall im Eingangsbereich, die Markeninhalte eindrucksvoll inszeniert. Ergänzt wird das digitale Erlebnis durch eine virtuelle Try-On Station, die eine interaktive Brillenprobe ermöglicht.

Unter dem Motto „Sehen und Erleben“ zeigt der Store, wie meisterhafte Handwerkskunst, Erlebnisarchitektur und innovative Technologie zu einer beeindruckenden Einheit verschmelzen können.



Besondere Highlights in Form von innovativen digitalen Elementen, die von den umdasch Digitalexperten realisiert wurden, unterstreichen den exklusiven Charakter des Stores: Neben der beeindruckenden etwa 30 m<sup>2</sup> großen LED-Wall im Empfangsbereich setzte umdasch auch auf zukunftsweisende digitale Lösungen wie eine virtuelle „Try-On Station“ im ersten Obergeschoss.



# Kommunikations- booster Digital Signage



Seit 2017 begleiten die Digitalexperten von umdasch The Store Makers als Digital Retail-Partner Telefónica Deutschland und betreuen über 500 Standorte. Das Ziel? Die zahlreichen Vorteile digitaler Medien optimal für die Vermarktungsflächen am Point of Sale zu nutzen.

Die Store Makers übernehmen die Installation von Large Format Displays, Auftragsabwicklung sowie Dokumentation der Digital Signage Flächen und sorgen für eine nahtlose Integration in die in-house entwickelte umdasch eXperience Plattform, die von Telefónica für Partnershops eingesetzt wird. Der Service endet nicht mit der Implementierung, sondern umfasst genauso eine kontinuierliche Wartung, um höchste Leistung dauerhaft sicherzustellen.

Mit der von den umdasch Store Makers entwickelten Attract Stele ist ein neues Digital Signage-Highlight in die Stores von Telefónica in Deutschland eingezogen. Durch einen Bildschirm, der nach außen hin ausgerichtet ist, nutzt Telefónica die maßgeschneiderte Stele aktuell, um Passanten über das Schaufenster anzusprechen. Auf der Rückseite werden aktuelle Kampagnen gezeigt, die über eine leicht austauschbare Magnetfolie jederzeit angepasst werden können. Bei Bedarf bietet die Stele noch zusätzliche Möglichkeiten zur doppelseitigen Warenpräsentation sowie zur Integration eines nach innen gerichteten Screens und ist somit ein wahres Multitalent.



An aerial photograph of a modern city, likely Singapore, featuring several tall, green-clad skyscrapers and a prominent circular road with a central green island. The image is overlaid with a semi-transparent green and white geometric shape that serves as a background for the text.

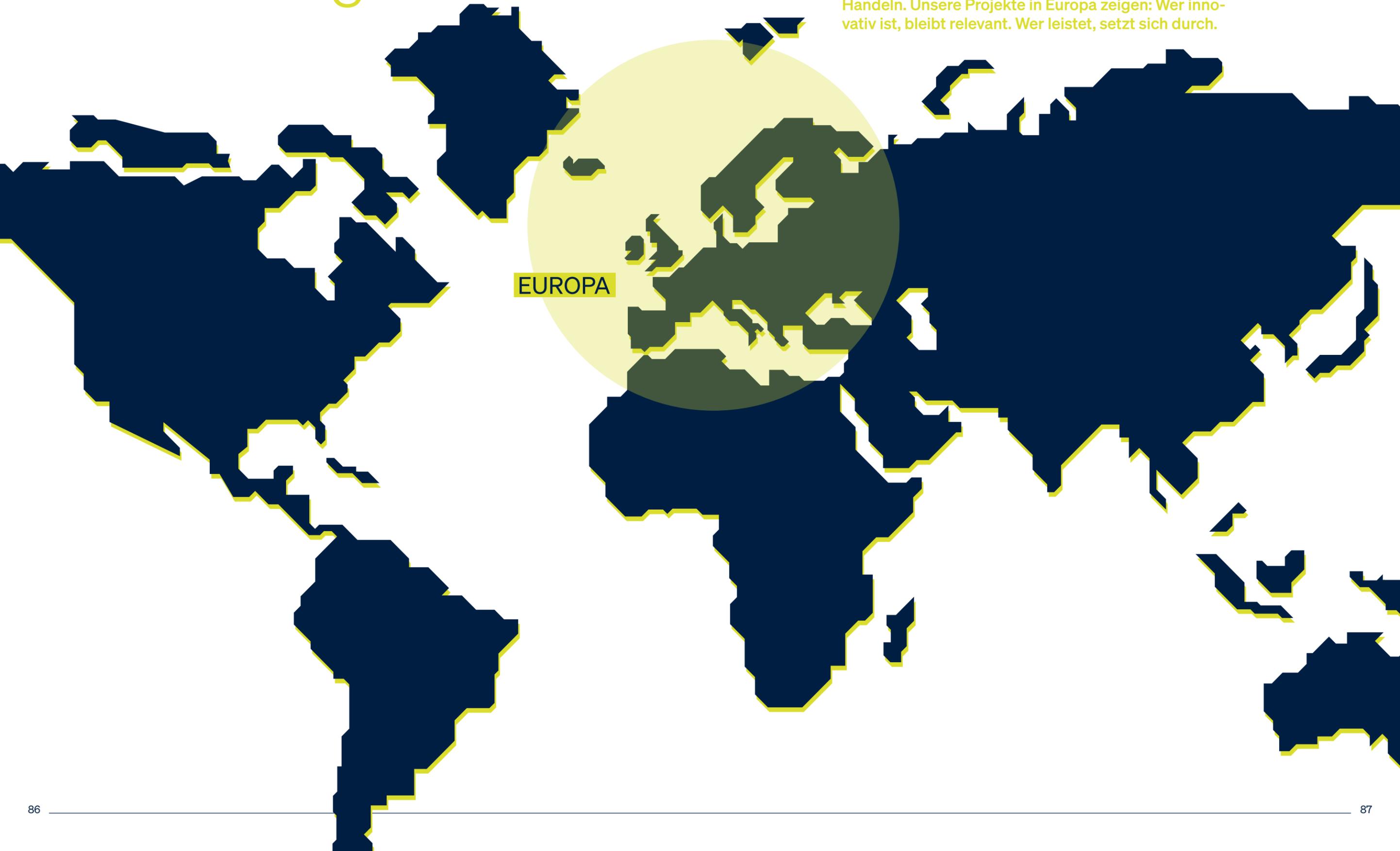
# Von Präsenz zu Relevanz

## Globalisierung

Der Unterschied zwischen „International“ und „Global“? International ist wie eine Weltkarte mit Pins von Urlaubsdestinationen: Je mehr Fahnen, desto besser. Globalisierung hingegen fasst dort auch Fuß, der zu einem tragfähigen Standbein wird und lokal Wert-schöpfung erbringt. Daher nennen wir es liebevoll auch „Glokal“.

# Stabil bleibt, wer sich bewegt

Europa steht vor wirklich großen Herausforderungen – wirtschaftlich, politisch und kulturell. In einem Umfeld, das an Identität und Orientierung verloren hat, setzen wir auf das, was uns trägt: Bewegung, Dynamik, Flexibilität. Denn Stabilität entsteht nicht durch Abwarten, sondern durch konsequentes Handeln. Unsere Projekte in Europa zeigen: Wer innovativ ist, bleibt relevant. Wer leistet, setzt sich durch.



EUROPA

# Portale für nachhaltige Verbindungen



Die Feste Fehmarnbeltquerung ist ein wichtiger Beitrag zur Verkehrswende in Europa. Der knapp 18 km lange Tunnel, ausgeführt vom Generalunternehmer FLC (Femern Link Contractors), führt von Rødbyhavn auf Lolland in Dänemark nach Puttgarden auf Fehmarn in Deutschland. Mit dem Bau des Fehmarnbelt-Tunnels entsteht ein grüner Verkehrskorridor, der Skandinavien mit dem restlichen Europa verbindet – auf Straße und auf Schiene. Der Bau erfolgt zu Wasser und zu Land.

Das Team der Doka zeichnet für die Schalungsplanung und -arbeiten der Tunneleingänge und Rampen sowohl auf deutscher als auch dänischer Seite

verantwortlich. Der Fehmarnbelt-Tunnel wird nach Fertigstellung eine zweispurige Autobahn in jede Richtung und eine zweigleisige Bahnstrecke für elektrische Züge umfassen. Zudem wird es eine sogenannte Wartungsgalerie geben.

Die Tunnelportale in Puttgarden (600 m) und Rødbyhavn (260 m) werden mit dem Traggerüst SL-1 sowie der Schalung Top 50 und Framax Xlife erstellt. Bei der offenen, aufgelösten Bauweise kommen fünf Tunnel-schalwagen zum Einsatz. Zuerst wird die Bodenplatte der vier Tunnelröhren sowie der Wartungsgalerie gegossen, danach wachsen die vorlaufenden Wände in die Höhe. Zum Schluss wird die Decke fertig gestellt.



Illustration: Femern A/S



Illustration: Femern A/S

# Maximale Sicherheit in schwindel- erregender Höhe

Die rv555 Sotra Connection ist das größte Straßeninfrastrukturprojekt in der Geschichte Norwegens. Das Projekt sieht eine vierspurige Straßenverbindung zwischen Sotra/Øygarden und Bergen sowie eine neue Hängebrücke über den Fjord vor. Die Brücke ist 29,5 m breit, 902 m lang und hat eine Spannweite von 608 m. Die Brückenpylone werden fast 145 m hoch sein.

Im Mittelpunkt des Bauprozesses steht der 41 m lange, selbstkletternde Catwalk – der längste, den Doka je gebaut hat. Dieser sorgt für die sichere Verbindung zwischen den Pylonbeinen. Dadurch wird ein zweiter Bauaufzug überflüssig.

Durch ausziehbare Module, die auf der mobilen Seite des Catwalks einfach ausgefahren und per Kran entfernt werden, wird der Catwalk zunehmend kürzer und passt sich der sich verjüngenden Form des Pylons an.

Doka überzeugt zudem mit einem bereitgestellten Bühnenkonzept, bei dem insgesamt 120 verschiedene Zugangs-, Arbeits- und Lastbühnen die vielfältigen Anforderungen des Projekts erfüllen. Die Selbstkletterschalung SKE100 plus ermöglicht eine effiziente und flexible Anpassung an komplexe Querschnittsänderungen und unterschiedliche Wandstärken mit minimalen Umbauarbeiten. Zusätzliche Spindeln an den Profilen in den Wandsprüngen nehmen die erhöhte Betonlast auf und sorgen für eine sichere Lastverteilung.

Mit modellbasierter 3D-Planung als integralem Bestandteil kann zudem jeder Schritt des Bauprozesses simuliert, geplant und angepasst werden.



**PROJEKT** — rv555 Sotra Connection  
**STANDORT** — Bergen, Norwegen  
**BAUWERKSART** — Hängebrücke

# Präzision trifft auf modernes Stadtquartier



PROJEKT — VIENNA TWENTYTWO  
 STANDORT — Wien, Österreich  
 BAUWERKSART — Hochhaus- und Stadtquartier



Höchsten Anforderungen in Sachen Baufortschritt, Sicherheit und Präzision begegnete Doka u.a. mit dem Schutzschild Xclimb 60 und dem Modulgerüst Ringlock.

In der österreichischen Bundeshauptstadt entsteht mit VIENNA TWENTYTWO ein zukunftsweisendes Stadtquartier: Sechs Gebäude, darunter ein 155 m hoher Mixed-Use-Tower und ein 110 m hoher Wohnturm mit 650 Wohnungen, prägen den aufstrebenden 22. Bezirk als neues urbanes Zentrum. Als eines der größten Hochhausprojekte Österreichs stellte der Bau höchste Anforderungen an Tempo, Sicherheit und Präzision – eine Herausforderung, die Doka mit bewährten Lösungen meisterte.

Das hydraulisch kletternde Schutzschild Xclimb 60 ermöglichte einen kontinuierlichen Baufortschritt unter maximalen Sicherheitsbedingungen. Es schützte die Arbeiter vor Witterungseinflüssen und optimierte den Takt beim Geschossbau. Besonders anspruchsvoll war die Montage der Outrigger-Stahlfachwerkträger auf den Ebenen 16 und 17, die für zusätzliche Stabilität sorgten. Hier bewährte sich das Ringlock-Modulgerüst, das sich flexibel an komplexe Geometrien anpasste und eine sichere Arbeitsplattform bot.

Die Fertigstellung des Gebäudeensembles ist für Ende 2025 geplant. VIENNA TWENTYTWO steht für die dynamische Entwicklung des Bezirks – und zeigt, wie Doka urbane Räume verändert und Bauprojekte effizient, sicher und termingerecht realisiert.



VIENNA TWENTYTWO: Die komplette Fertigstellung des Ensembles ist für Ende 2025 geplant.  
 ©k18

# Von Holz bis Hightech

## Internationaler Showroom-Rollout



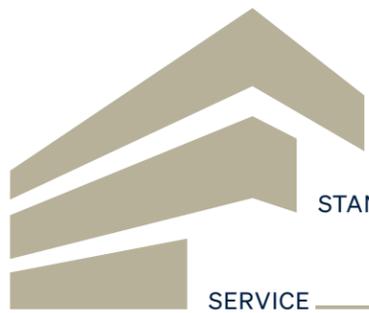
In der heutigen Zeit ist das Einkaufserlebnis fast schon Teil des Produktes selbst. Für einen der größten Autobauer der Welt Anlass, das eigene Showroom-Design neu zu denken. Bis zum Jahr 2027 möchte Toyota sein neues Retail-Konzept im europäischen Markt ausgerollt haben – mit umdasch The Store Makers als internationalem Ladenbaupartner. Innerhalb von etwa drei Jahren wurden im Zuge der Zusammenarbeit bereits über 700 Showrooms in insgesamt 27 Ländern realisiert.

Das neue Konzept bietet vielerlei Möglichkeiten, die Marke und Fahrzeuge von Toyota kennenzulernen.

Der zentrale „Customer Hub“, das pulsierende Herz jedes Showrooms, lädt ein zu einer Reise der Entdeckung – in einer Atmosphäre, die mehr Lounge als Ausstellungsraum ist. Hier, umgeben von warmen Holztönen und einladenden Sitzgelegenheiten, wird der Autokauf zur Entspannungspause. Die „HERO wall“, eine monumentale LED-Wand, wirkt wie ein Portal, das die Besucher weiter in die Welt von Toyota eintauchen lässt. umdasch orchestriert als Ladenbaupartner die Produktion und Montage der Möbelstücke, die mehr sind als nur Ausstattung – sie sind die stummen Zeugen einer Revolution im Retail. So entsteht ein Bild, das eine Zukunft verspricht, in der jeder Besuch im Showroom ein Erlebnis ist, das in Erinnerung bleibt.



# Erstklassiges Shopperlebnis am Flughafen Frankfurt



PROJEKT — Worldshop Miles & More –  
Duty Free Heinemann

STANDORT — Frankfurt am Main, Deutschland

SERVICE — Concept, Design, Planning,  
Value Engineering, Manufacture,  
Installation, General Contracting,  
Lighting, Interactive Applications

Im Lufthansa First Class Terminal am Flughafen Frankfurt setzt der neue Worldshop Maßstäbe. In enger Zusammenarbeit mit den Travel Retail-Experten von Miles & More und Gebr. Heinemann hat umdasch The Store Makers ein harmonisches Store Design mit digitalen Touchpoints geschaffen, das nicht nur zum Einkaufen, sondern auch für besondere Events wie Vernissagen einlädt.

Die Store Makers konnten bei diesem Projekt ihre umfassende Expertise im Ladenbau unter Beweis stellen: Von der Konzeption und dem Design über die Produktion und Installation der Möbel bis hin zur

Lichtplanung, den digitalen Lösungen und dem General Contracting. Das Storekonzept zeichnet sich besonders durch seine Modularität aus – mit einfacher Umsteck-Möglichkeit und einem speziell entwickelten Stehersystem für zusätzliche Flexibilität.

Die digitalen Elemente, konzipiert und installiert von den umdasch Digital Retail-Spezialisten, schaffen einen multimedialen Erlebnisraum mit beeindruckenden LED Cubes, die gemeinsam mit LED Screens an Wand und Decke einen einzigartigen Wow-Effekt erzeugen.



Alle Bilder © Jens Görlich/Miles & More GmbH

# Ladenbau für Tierfreunde



PROJEKT — Maxi Zoo

STANDORT — Niederlande

SERVICE — Value Engineering,  
Manufacture, Installation,  
Rollout, Shop Equipment

Die Fressnapf-Gruppe, Europas Marktführer für Heimtierbedarf, hat mit der Übernahme der niederländischen Jumper Groep ihren Expansionskurs in Europa weiter fortsetzen können. Grund zum Feiern – auch für die umdasch Store Makers, die seit Januar 2024 nicht nur in den Niederlanden, sondern auch in weiteren fünf europäischen Ländern den internationalen Rollout des sogenannten Future-Store-Konzepts von Fressnapf | Maxi Zoo ladenbauseitig begleiten durften.

Die Vision der Fressnapf-Gruppe „Happier Pets. Happier People.“ prägt dabei das Kundenerlebnis der neuen Märkte. Diese zeichnen sich durch Helligkeit, modernes Flair und klare Orientierung aus: Ein schlichtes Design mit dunklen Elementen im Industrial Style schafft eine einladende Atmosphäre. Die Store Makers von umdasch, die im Jahr 2024 die Stores in Maastricht und Coevoerden mit ihren Ladenbaulösungen ausgestattet haben, erwiesen sich dabei als verlässlicher Partner für die Fressnapf-Gruppe. Neben der Umsetzung verschiedener Regalbereiche wurden sie mit Sonderanfertigungen wie einem einladenden Service-Beratungsmodul in Form eines kleinen Hauses beauftragt.



# Aus Alt mach Anders: Die Zukunft der Baubranche liegt in der Transformation

**Die Bauindustrie ist ein bedeutender Treiber der Klimaerwärmung. Alleine in Deutschland kommen rund 40 Prozent des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes aktuell von dieser Branche. Umso wichtiger werden Sanierungen. Bei umdasch The Store Makers nutzt man die Potenziale und erweitert mit der Konzeptlösung „The Remakers“ das Leistungsportfolio um ganzheitliche Gebäudesanierung im Einklang mit ESG-Standards. Marco Gösling, Managing Director der Business Unit Construction Solutions bei den Store Makers, gibt Einblicke.**



Zum Einstieg eine Frage, die viele brennend interessiert: Welche Unternehmen stecken hinter dem Konzept The Remakers?

The Remakers ist eine Konzeptlösung der umdasch Store Makers Construction GmbH & formwerk GmbH. Aus einer gemeinsamen Vision – nämlich der, dass in der Zukunft mehr als 50 % des Bauens in den Bestand gehen – wurde eine Partnerschaft. Dahinter steht nun ein Netzwerk an Experten, Visionären und Machern, die es sich allesamt zur Aufgabe gemacht haben, ganzheitliche Transformationsansätze für die nachhaltige Revitalisierung von Immobilien zu schaffen.

Von welchen weiteren Faktoren wird diese Transformation getrieben?

Wir erleben aktuell mehrere Entwicklungen, die das Bauen im Bestand vorantreiben: Zum einen gibt es einen steigenden Bedarf an nachhaltigen Baukonzepten, um den Rohstoffverbrauch zu reduzieren, die Bodenversiegelung und den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu minimieren.

Zum anderen ist der Platz in urbanen Räumen begrenzt, wodurch es notwendig wird, bestehende Strukturen einer neuen Nutzung zuzuführen, anstatt neue Gebiete zu bebauen. Leerstehende Flächen, die nur darauf warten (um)genutzt zu werden, gäbe es jedenfalls zur Genüge: So zeigen aktuelle Erhebungen, dass die Leerstandsquote von Bürogebäuden in großen Städten, wie Frankfurt oder Düsseldorf, bei mittlerweile rund 10 % liegt.

Zusätzlich entstehen sowohl durch gesellschaftliche als auch ökonomische Veränderungen neue Nutzungsbedürfnisse. So werden beispielsweise leerstehende Einzelhandelsflächen in Büros und ehemalige Hotels in Wohnräume transformiert.



In der Kammerei in Düsseldorf entsteht aus einem ehemaligen Verwaltungsgebäude ein innovatives Mixed-Use-Konzept.

Welche Dienstleistungen bieten Sie mit der Konzeptlösung The Remakers an, um diesen Entwicklungen entgegenzukommen?

Wir haben erkannt, in welche Richtung sich die Baubranche entwickelt und darauf mit maßgeschneiderten Lösungen für eine nachhaltige Transformation von Bestandsgebäuden reagiert. In welchem Ausmaß ESG-Standards beachtet werden, hängt dabei vom jeweiligen Projekt ab: Wir bringen das nötige Know-how mit und entwickeln gemeinsam mit dem Kunden eine Strategie, in welchem Umfang nachhaltige Ansätze in der Bauplanung berücksichtigt werden sollen. Das Schaffen eines vollumfänglichen Ansatzes zur Gebäudesanierung stand für uns dabei von Anfang an im Fokus. Denn gerade das Bauen im Bestand verlangt ein nahtloses Ineinandergreifen von Architekten, Projektleitern und ausführenden Gewerken. Unseren Kunden bieten wir daher eine nachhaltige Immobilienrevitalisierung komplett aus einer Hand – von der ersten Sanierungspotenzialanalyse bis zur schlüsselfertigen und zertifizierten Übergabe. Dadurch werden Schnittstellen zwischen Planung und Ausführung reduziert, wir haben die vollständige Kontrolle über den gesamten Zeit- und Budgetplan und können Bauprojekte somit insgesamt effizienter gestalten – egal, ob im Bereich Retail, Office, Hospitality oder Living.





Mit dem Le big TamTam entstand im Hamburger Hanseviertel ein außergewöhnlicher Foodcourt, der Tradition mit Moderne verbindet.

Können Sie uns kurz skizzieren, wie ein solcher Transformationsprozess konkret aussieht?

Unser bewährter Drei-Stufen-Plan beginnt mit einer umfassenden Analyse und Beratung, inklusive Standortbewertung, Kosteneinschätzung und Identifikation möglicher Fördermittel. In der darauffolgenden Planungsphase beschäftigen wir uns mit der Ausarbeitung eines detaillierten Transformations- und Nutzungskonzeptes und stellen sicher, dass Ökobilanzierungen und zirkuläre Bauweisen integriert werden. Abschließend wird die Transformation, die vom General Contracting über die Bau- und Projektleitung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe reicht, im Umfang der definierten ESG-Standards umgesetzt.

Solche Veränderungen bringen auch immer Herausforderungen mit sich. Welche sehen Sie bei der Umnutzung von Bestandsgebäuden?

Oft wird angenommen, dass bestehende Gebäude weniger Gestaltungsspielraum bieten als ein Neubau. Dabei ist es genau umgekehrt: Bestandsgebäude haben ihre eigene Geschichte und Charakteristik, die kreativ genutzt werden kann. Es braucht den richtigen Ansatz, um den passenden Nutzen für jede Immobilie zu finden – quasi ein Matchmaking für Gebäude. Mit Einfallsreichtum und der richtigen Planung lassen sich innovative und wirtschaftlich tragfähige Konzepte entwickeln.

Welche Erfahrungen konnten Sie in diesem Zusammenhang bereits machen?

Für uns ist jede Umnutzung ein Unikat, da jedes Gebäude eine individuelle Geschichte und bauliche Besonderheiten aufweist. Eine der größten Herausforderungen ist es, moderne Anforderungen an Technik, Energieeffizienz und Funktionalität mit der bestehenden Substanz in Einklang zu bringen. Gerade bei historischen Objekten, wie beispielsweise dem traditionsreichen Hamburger Hanseviertel, sind kreative und maßgeschneiderte Lösungen gefragt. Bei dem Projekt galt es einerseits den Denkmalschutz der Einkaufspassage zu berücksichtigen, andererseits den heutigen technischen Anforderungen gerecht zu werden.

Zu guter Letzt: Geben Sie uns doch bitte noch einen kleinen Ausblick, wie Sie die Zukunft der Gebäudeumwidmung und energetischen Sanierung sehen und welche Wege Sie mit der Konzeptlösung The Remakers einschlagen werden.

Ich bin überzeugt, dass diese Themen weiter an Bedeutung gewinnen werden und die Zukunft des Bauens – wie eingangs bereits erwähnt – im Bestand liegt. Die Anforderungen an nachhaltiges Bauen und Energieeffizienz steigen stetig, gleichzeitig entwickeln sich die Bedürfnisse an Raumnutzung weiter. Daher werden wir auch das Konzept The Remakers weiter forcieren, neue Chancen und Potenziale identifizieren und uns noch intensiver mit der Weitergabe von Know-How beschäftigen, um diesen Wandel aktiv mitzugestalten und mit innovativen Lösungen neue Standards in der Transformation von Gewerbeimmobilien zu setzen.

# Buntes Gastronomieerlebnis im Hanseviertel



Mit der Eröffnung des Le big TamTam im Hamburger Hanseviertel wird eine neue Ära eingeläutet. In der denkmalgeschützten Einkaufspassage in Hamburg entstand auf 2.000 m<sup>2</sup> ein außergewöhnlicher Food-Markt mit Eventbühne und zentraler Bar, der gastronomische Vielfalt, Entertainment und modernes Shopping vereint. Die Store Makers von umdasch waren bei diesem Leuchtturmprojekt für das General Contracting sowie den Möbelbau verantwortlich und verwandelten die ehemalige Mövenpick-Fläche in einen modernen Genuss-Hotspot.

Das Projekt zeichnet sich durch markante Gegensätze aus: historische Fliesen treffen auf farbenfrohes Mobiliar, typisch hanseatische Elemente verschmelzen mit modernem Design. Besondere Herausforderungen waren die Materialvielfalt, die komplexe Logistik in der Innenstadt sowie Denkmalschutzauflagen. Als Generalunternehmer realisierten die Store Makers unter anderem anspruchsvolle Fliesenarbeiten, schallabsorbierende Wandpaneele und maßgefertigte Türen. Das Ergebnis ist eine gelungene Fusion aus Tradition und Moderne – ein spektakuläres Vorzeigeprojekt für Hamburgs Gastronomieszene. Ein großes Tamtam eben!



# Ein Meisterwerk des Art Déco



PROJEKT — The Georgian

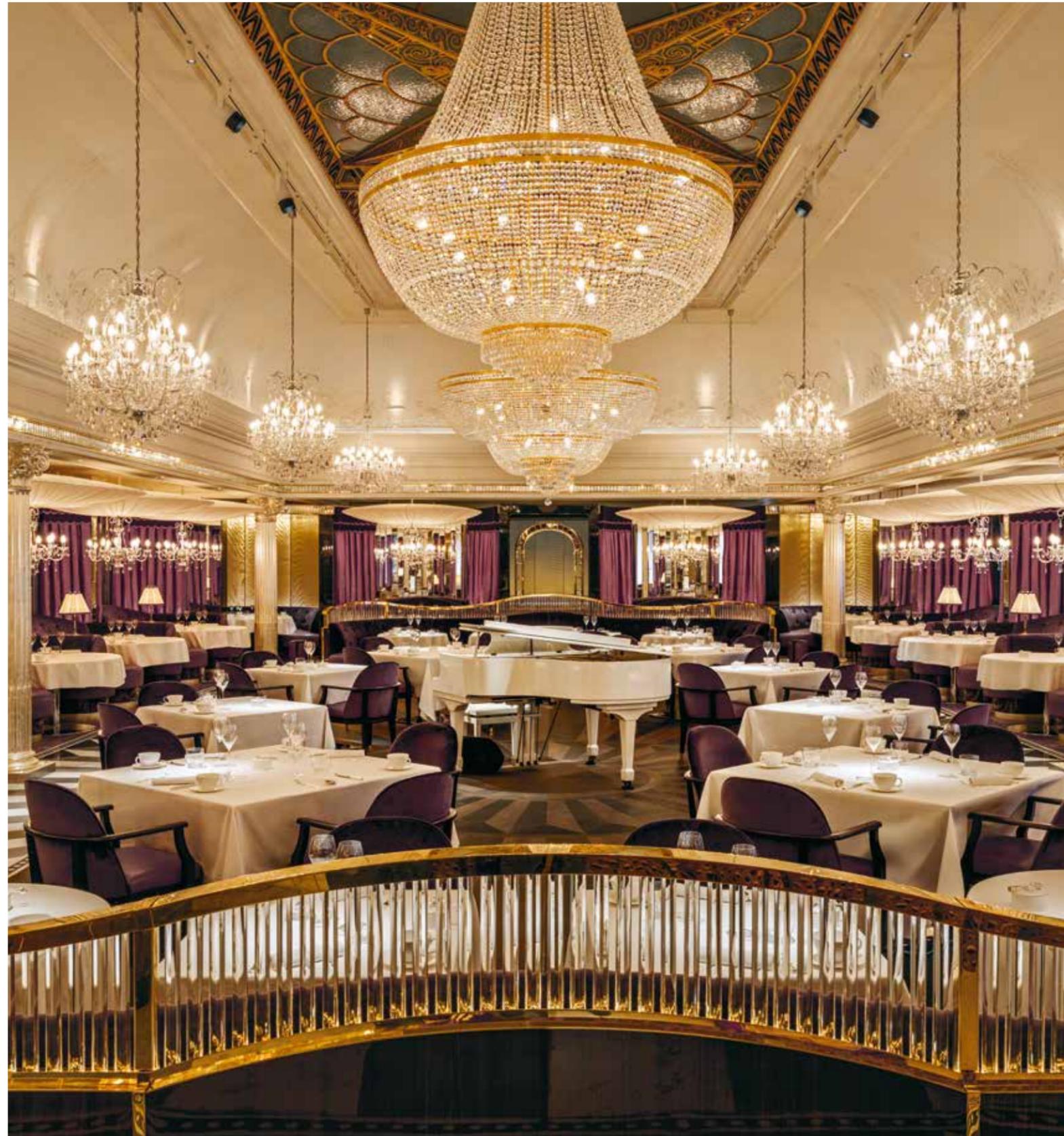
STANDORT — London, UK

SERVICE — Manufacture,  
Design Engineering,  
Value Engineering,  
Installation

Zum 175-jährigen Jubiläum von Harrods wurde das ikonische Restaurant The Georgian nach aufwendiger Renovierung Anfang November 2024 wiedereröffnet. Die Store Makers von umdasch spielten eine zentrale Rolle bei der Transformation dieses historischen Juwels und setzten gemeinsam mit dem renommierten David Collins Studio die luxuriöse Art-Déco-Ästhetik eindrucksvoll in Szene. Hochwertige, individuell angefertigte Einrichtungselemente, mit Perlmutter eingelegte Spiegel, metallische Akzente sowie maßgeschneiderte Bodenbeläge verleihen dem 960 m<sup>2</sup> großen Restaurant Eleganz und Opulenz. Jedes Detail wurde mit höchster Sorgfalt und

in enger Abstimmung mit dem Designteam realisiert, um einen Raum zu schaffen, der höchsten Ansprüchen gerecht wird.

Während denkmalgeschützte Elemente, wie die originale Kassettendecke, bewahrt wurden, sorgt das neue Design für noch mehr Komfort und Exklusivität. The Georgian verbindet Tradition mit zeitgemäßem Luxus und lädt Gäste zu einem einzigartigen kulinarischen Erlebnis ein. Als langjähriger Partner von Harrods tragen die Store Makers mit Umbau-Projekten seit 2017 dazu bei, die Geschichte dieses legendären Kaufhauses weiterzuschreiben.



© Harrods

# Ein Beitrag zu zukunftsfähigem Wohnen



PROJEKT — Glogauer Weg  
 STANDORT — Wolfenbüttel, Deutschland  
 SERVICE — General Contracting,  
 Construction Solutions



Thermische Sanierung, Modernisierung, Energieeffizienz – Schlagworte, welche die Immobilienbranche in den letzten Jahren stark geprägt haben. Die Store Makers der Business Unit Construction Solutions setzen mit ihren Lösungen genau bei dieser Thematik an und unterstützen Unternehmen bei der Modernisierung von Bestandsbauten. So beispielsweise beim Sanierungsprojekt Glogauer Weg in Wolfenbüttel, bei dem das Team der umdasch Construction Solutions aus Osnabrück die Renovierung von 62 Wohneinheiten in 11 Mehrfamilienhäusern mit dem Ziel der Verbesserung der Energieeffizienz auf Effizienzhaus-55-Standard verantwortet. Von Abbrucharbeiten über Betonsanierung und Fenstertausch bis hin zu umfangreichen Elektro- und Dämmarbeiten – das Projekt setzt auf nachhaltige Lösungen, wie den Rückbau asbesthaltiger Fassadenplatten und energieeffiziente Modernisierungen. Besondere Herausforderungen, wie der Erhalt von Bäumen in Gebäudenähe, wurden mit einem überbauten Doka-Ringlockgerüst gelöst. Die enge Abstimmung mit Behörden und Anwohnern gewährleistete einen reibungslosen Ablauf. Mit der Fertigstellung entsteht somit nun moderner, nachhaltiger Wohnraum in Niedersachsen.



# Revitalisierung einer Ikone



Im Herzen von Rotterdam wird das historische Postamt an der Coolingsingel in ein modernes, multifunktionales Stadtquartier verwandelt. Der 155 m hohe Wohnturm, der gemeinsam mit einem Luxushotel, Einzelhandelsflächen und Gastronomie entsteht, verbindet auf beeindruckende Weise historische Bausubstanz mit innovativem Design. Doka spielt eine Schlüsselrolle in der Renovierung und Neugestaltung dieses prestigeträchtigen Bauprojekts, indem maßgeschneiderte Schalungs- und Gerüstlösungen sowie digitale Technologien bereitgestellt werden, die den Bauprozess effizient und sicher gestalten.

Besonders hervorzuheben ist der Einsatz der Selbstklettersysteme SCP und SKE50 plus, die trotz beengter Platzverhältnisse einen kontinuierlichen Baufortschritt ermöglichen. Kombiniert mit der

Wandschalung Framax Xlife wird sicheres Arbeiten ohne Kran gewährleistet. Der hydraulische Schutzschild Xclimb 60 sorgt für höchste Sicherheit beim Arbeiten in der Höhe sowie bei der Fassadeninstallation. In Bereichen mit komplexen Geometrien, wie versetzten Balkonen und Deckenöffnungen, kommt das flexible Ringlock-System zum Einsatz, das sich nahtlos an die baulichen Anforderungen anpasst.

Dank der 3D-modellbasierten Planung mit BIM gelingt zudem eine präzise und effiziente Integration aller Bauelemente. Mit diesem umfassenden Portfolio an Schalungs- und Gerüstlösungen sowie technischem und digitalem Know-how trägt Doka maßgeblich dazu bei, die komplexen Herausforderungen der Baustelle zu meistern und den Bauprozess mit höchster Sicherheit und Effizienz umzusetzen.



Nach seiner Fertigstellung wird das Mehrzweckgebäude der Post in Rotterdam ein eindrucksvolles Beispiel für die Verbindung von moderner Architektur und der Renovierung historischer Gebäude sein.



# Form-on: Wenn Transformation Realität wird

## Strategie und Werkzeuge des digitalen Schalungshandels

Die Baubranche befindet sich im Wandel – und mit ihr auch die Art und Weise, wie Bauunternehmen einkaufen. Die Transformation im Schalungshandel ist nicht nur technologisch getrieben, sondern auch ein Ergebnis veränderten Kundenverhaltens. Form-on, 2013 gegründet, hat diese Entwicklung früh erkannt und seither konsequent auf digitale Lösungen gesetzt. Heute steht das Unternehmen exemplarisch für eine neue, hybride Form des Handels: digital skalierbar und gleichzeitig persönlich nah.

### Digitalisierung als Ausgangspunkt der Transformation

Schon bei der Gründung war klar: Der klassische B2B-Vertrieb genügt den Anforderungen zukünftiger Kundengenerationen nicht mehr. Mit der Etablierung eines Online-Marktplatzes für gebrauchte Schalungslösungen setzte Form-on einen Meilenstein in einer Branche, die lange Zeit ausschließlich von persönlichen Netzwerken und manuellem Vertrieb geprägt war.

Das Form-on-Geheimnis: die Kombination aus einem transparenten, jederzeit zugänglichen Online-Angebot mit individueller, persönlicher Fachberatung. Das ermöglichte es, international zu wachsen und neue Märkte zu erschließen – von Europa über den Nahen Osten bis nach Nordamerika.

### Verändertes Kundenverhalten als Treiber

Die Transformation bei Form-on ist nicht nur technologisch, sondern auch kulturell getrieben: Die Art, wie Kunden Kaufentscheidungen treffen, hat sich grundlegend verändert. Digitale Recherche, Vergleichsportale, Social Media und Empfehlungen prägen den Entscheidungsprozess zunehmend – nicht nur im privaten Umfeld, sondern zunehmend auch im professionellen.

Mehr als 80 % aller Kaufentscheidungen im B2B-Bereich werden heute bereits online vorbereitet. Form-on begegnet dieser Entwicklung mit einem durchdachten Multi-Channel-Ansatz, der Website, Marktplätze, Suchmaschinenmarketing, Social Selling und klassische Beratung zu einem stimmigen Ganzen verknüpft.

„Charme und Witz verbreiten Form-on Mitarbeiter\*innen als Protagonisten in unseren Marketing-Kampagnen. Das stärkt das Vertrauen in die Marke.“



Karin Simonlechner,  
Head of Marketing Form-on



**FORM-ON**

## Multi-Channel-Strategie: Nahtlos verbunden

Zentrales Element dieser Transformation ist der Form-on Marketplace – ein digitaler Marktplatz, der Gebrauchtmaterial transparent, schnell und zuverlässig verfügbar macht. Kunden erhalten mit wenigen Klicks Zugriff auf detaillierte Produktinformationen, Bilder, Klassifizierungen und können über einen optimierten Anfrageprozess direkt Kontakt aufnehmen. Gleichzeitig sorgen zielgerichtete Performance-Kampagnen und ein starkes Suchmaschinenmarketing dafür, dass das Angebot auch gefunden wird – genau dann, wenn der Bedarf entsteht. So wird der digitale Vertrieb nicht nur sichtbar, sondern wirksam.

## Vom Tracking zur Kundenorientierung: Daten als Schlüssel zur Transformation

Digitale Stärke bedeutet bei Form-on mehr als Reichweite. Mithilfe von Tracking, Webanalyse und gezieltem Performance-Monitoring wird die Customer Journey messbar gemacht – und auf dieser Basis laufend optimiert.

Die Erkenntnisse daraus fließen in alle Kanäle ein: vom Aufbau der Website über Newsletter-Inhalte bis zur Weiterentwicklung des Anfrageprozesses. Der Erfolg gibt dem Ansatz recht: Die Conversion Rate konnte durch gezielte Optimierungen, etwa durch die Einführung eines Warenkorbsystems und klarerer Preisstrukturen, signifikant gesteigert werden.

## Persönliche Nähe bleibt unverzichtbar

Trotz aller Digitalisierung bleibt der persönliche Kontakt ein zentrales Element des Geschäftsmodells. Viele Kunden schätzen die Möglichkeit, Material vor dem Kauf zu besichtigen – ob via smartVISIT-Videoanruf oder persönlich im Lager. Rund die Hälfte der Anfragen erfolgt mit Wunsch nach einem solchen persönlichen Kontakt.

Die digitale Transformation bei Form-on entlastet deshalb nicht, sondern erweitert den Vertrieb: Routineaufgaben werden automatisiert, Informationen digital gestreut – so bleibt mehr Zeit für die individuelle Beratung und Kundenbindung. Eine Win-win-Situation für Kunden und Mitarbeitende.

## Transformation als gemeinschaftlicher Prozess

Form-on versteht Transformation nicht als rein technische Entwicklung, sondern als gemeinschaftliche Aufgabe. Mit internen Initiativen wie der bereichsübergreifenden „customerWEjourney“ wird die Kundenerfahrung systematisch analysiert und verbessert – über alle Touchpoints hinweg.

Gleichzeitig werden die Mitarbeiter\*innen aktiv in die Gestaltung eingebunden. Sie agieren als Markenbotschafter in sozialen Netzwerken, treiben das Community-Wachstum voran und stärken die Sichtbarkeit des Unternehmens in neuen Märkten.



## Plattformstrategie als Türöffner für das internationale Gebrauchtgeschäft

Die Transformation zeigt sich auch in der Markterschließung. Neben dem eigenen Marktplatz ist Form-on auf internationalen B2B- und Second-Hand-Plattformen präsent. Dies ermöglicht nicht nur die Gewinnung neuer Kunden, sondern auch ein niedrigschwelliges Kennenlernen des Angebots. Der persönliche Kontakt bleibt auch hier der nächste Schritt – unterstützt durch digitale Tools.



## Ergebnisse, die wirken

Die Kombination aus datenbasierter Entscheidungsgrundlage, digitaler Sichtbarkeit und persönlicher Beratung zeigt messbare Erfolge im Form-on Gebrauchtgeschäft:

Rund **47,5 %** der **Neukunden** werden heute vollständig online gewonnen – ohne vorherigen persönlichen Kontakt.

Der **optimierte Anfrageprozess** hat die Anfragen um über **30 %** gesteigert.

Social Media, Newsletter und WhatsApp-**Updates** sorgen für spürbare Nachfrageimpulse und Traffic.

Der **Return on Advertising Spend** zeigt klar – die Marketinginvestitionen rechnen sich.

## Fazit: Transformation als fortlaufender Prozess

Form-on steht exemplarisch für die digitale und kulturelle Transformation im B2B-Handel. Die Kombination aus technologischem Fortschritt, datenbasierter Kundennähe und authentischem, persönlichem Kontakt bildet die Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Der Wandel im Kundenverhalten ist dabei kein Hindernis, sondern Chance: Wer sich flexibel und kundenzentriert aufstellt, kann neue Märkte erschließen, Effizienz steigern und Kundenbindung vertiefen. Mit dieser Haltung und Strategie ist Form-on bereit für die nächsten Schritte – und gestaltet die Zukunft des Schalungshandels aktiv mit.

Mitarbeiter\*innen – hier auf der bauma mit Doka-CEO Robert Hauser – stärken die Sichtbarkeit von Form-on.

# Technik zum Anfassen

**Wie bringt man junge Menschen dazu, sich für Technik zu begeistern? Die Antwort ist einfacher, als man denkt: Man lässt sie ausprobieren, mitmachen und staunen!**

Genau das ist die Idee hinter dem „Unternehmensschuljahr“, einem Projekt der MINTality Stiftung, das Schulen und Unternehmen zusammenbringt. Bereits zum zweiten Mal begleiten Role Models aus unserer Division Doka eine 6. Schulstufe der Neuen Mittelschule Aschbach ein Schuljahr lang und zeigen den Schüler\*innen, wie faszinierend die Welt der Technik ist.

Bereits beim ersten Workshop wurde klar: Begeisterung lässt sich nicht erzwingen, aber wecken! Mit nichts weiter als Sand und Formen zeigten unsere Role Models Anja, Leonie und Tamara den Schüler\*innen, warum Schalungen in der Bauwelt unverzichtbar sind. Dabei probierten sie verschiedene Methoden aus, experimentierten und beobachteten, was funktioniert – und was nicht. Besonders spannend war der Aufbau einer Miniaturschalung nach Plan – ein echtes Aha-Erlebnis!

Beim Besuch in unserem Headquarter in Amstetten erlebten die Schüler\*innen hautnah, wie Handwerk und Technik zusammenkommen, um Großes zu erschaffen. Von interaktiven Demonstrationen bis zur Erkundung verschiedener Lehrberufe – der Blick über den Tellerrand war garantiert.

Den Abschluss des Unternehmensschuljahres bildet eine Projektarbeit: Mit Doka-Schalungsplatten setzen die Schüler\*innen ihr eigenes Bauvorhaben um – eine Wabensitzbank mit Bücherregal. So erleben sie nicht nur Theorie, sondern auch die praktische Anwendung von Technik und Konstruktion hautnah und wie aus einer Idee ein echtes Bauwerk entsteht.

Mit unserem Mitwirken beim Unternehmensschuljahr setzen wir ein klares Zeichen: Technik ist für alle da! Und Begeisterung beginnt mit Erleben!



Unsere Role Models: Anja Avender, Tamara Stockinger, Leonie Westermayr (v.l.)

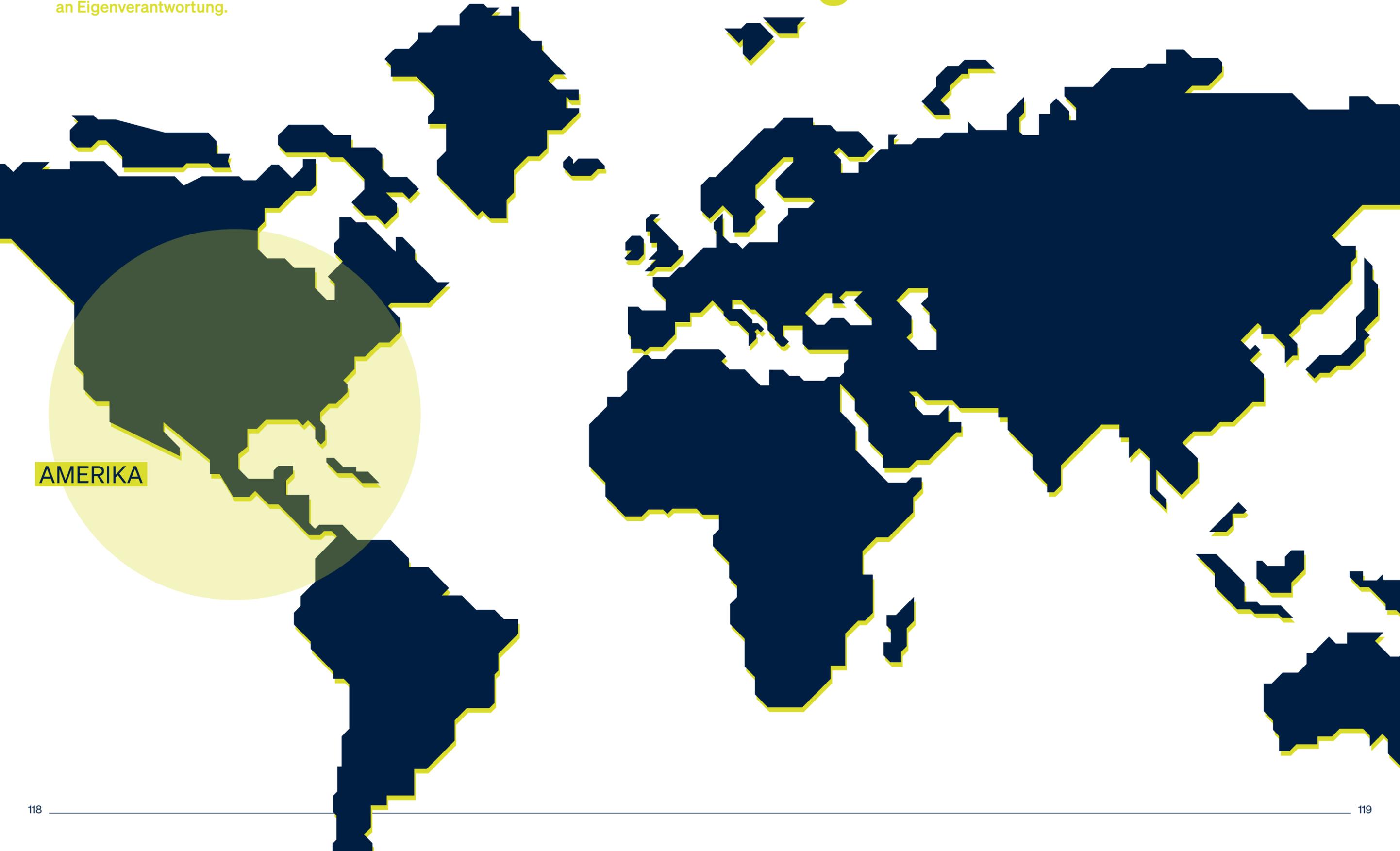


**Mit der Unterstützung der MINTality Stiftung leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Chancengleichheit. Studien zeigen, dass Mädchen genauso viel Interesse an MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) haben wie Jungen – bis stereotype Rollenbilder sie ausbremsen.**

Die Mission lautet daher ganz klar: Begeisterung fördern, Klischees abbauen und Perspektiven schaffen. Warum ist das so wichtig? Ganz einfach: Technik braucht Vielfalt! Indem wir Talente – unabhängig vom Geschlecht – früh fördern, tragen wir dazu bei, den Fachkräftemangel zu bekämpfen und die Innovationskraft unserer Branche zu sichern. Vor allem aber ermutigen wir Mädchen, technische Karrieren als Chance zu sehen.

Trotz politisch polarisierender Entwicklungen bleibt Nordamerika ein zentraler Erwartungsmarkt. In einem Umfeld, das irritiert, bleiben die typisch amerikanischen Werte bestehen: Leistungsbereitschaft, Unternehmergeist und ein Höchstmaß an Eigenverantwortung.

# Fair ist, wenn Ergebnisse zählen



AMERIKA

# Verbindungen schaffen – Zukunft gestalten

In den entlegenen Bergregionen Ayacucho, rund 2.210 m über dem Meeresspiegel, entsteht mit der Kutuctay Bridge ein wegweisendes Infrastrukturprojekt. Erstmals wird eine ganzjährige Verbindung zwischen den Dörfern und Städten der Region geschaffen – mit weitreichenden Auswirkungen auf Mobilität, Handel, Bildung und Gesundheitsversorgung.

Die extreme Topografie und das unberechenbare Klima stellten höchste Anforderungen an Präzision und Sicherheit. Hier bewährten sich Doka-Lösungen wie der Freivorbauwagen, der Planungs- und Kostensicherheit mit einem optimalen Bauablauf vereint. Eine durchdachte Schalungsplanung und modulare

Unterstützungssysteme ermöglichten einen kontinuierlichen Baufortschritt – ohne Kompromisse bei Qualität und Sicherheit. Trotz begrenzter Kran- und Lagerkapazitäten sicherte die enge Zusammenarbeit mit lokalen Logistikpartnern die termingerechte Anlieferung vormontierter Baugruppen.

Mit ihrer Fertigstellung hat die Kutuctay Bridge nicht nur den Transport in der Region revolutioniert, sondern auch die Grundlage für weitere Entwicklungsprojekte geschaffen. Sie verbindet Orte, stärkt Gemeinschaften und eröffnet neue Perspektiven – ein Symbol für nachhaltigen Wandel durch innovative Ingenieurskunst.



Herausforderung auf 2.210 m: Die Kutuctay Bridge wächst über unwegsames Gelände.



Sichere und effiziente Bauweise: Mit dem Doka-Freivorbauwagen wurde der Baufortschritt kontinuierlich vorangetrieben.




PROJEKT — Kutuctay Bridge  
 STANDORT — Ayacucho, Peru  
 BAUWERKSART — Spannbetonbrücke

# Damm-Erweiterung sichert Wasserversorgung im Westen der USA



Das Gross Reservoir in Colorado wird in einem historischen Ausbau fast verdreifacht, um die Wasserversorgung der Region langfristig zu sichern. Das von Denver Water in Zusammenarbeit mit dem Joint Venture Kiewit-Barnard beauftragte Projekt erhöht den Damm von 103 auf 144 m und erfordert rund 566.000 m<sup>3</sup> walzverdichteten Beton.

Doka lieferte eine speziell entwickelte Schalungslösung, die sich flexibel an das stufenförmige Design des Damms anpasst. Das System ermöglicht eine horizontale Justierung, um den gewünschten Ankerabstand konstant zu halten, und gewährleistet so höchste Präzision und strukturelle Stabilität. Dank dieser innovativen Lösung kann der Bau rund um die Uhr mit bis zu vier Schichten von je 30 cm pro Tag voranschreiten.

Die Beteiligung am Gross-Reservoir-Projekt unterstreicht Dokas Engagement für Ingenieurexzellenz und Innovation im Infrastrukturbau. Die einzigartigen Herausforderungen der Dammstruktur erforderten eine Schalungslösung, die sich an variierenden Schalungsdruck anpassen kann. Durch die Kombination maßgeschneiderter und standardisierter Schalungen konnte das Doka-Team ein System liefern, das nicht nur den gewaltigen Betonmengen standhält, sondern auch die strukturelle Integrität des Damms während des Baus sicherstellte.

Im Einsatz sind Xclimb 60 für die Schalung der Leitwände, Framax S Xlife-Elemente an den unteren Stützwänden, sowie hängende Plattformen, die aus WS10- und H20-Trägern gefertigt sind. Mit der geplanten Fertigstellung im Jahr 2027 setzt das Gross-Reservoir-Projekt neue Maßstäbe im Damm-Bau.



Der 70 Jahre alte Staudamm wird erweitert, um den steigenden Wasserbedarf der Region zu decken.



Neue Staumauerstufen werden mit einem flexiblen und leicht beweglichen System aus maßgeschneiderten und standardisierten Trägerschalungen geschalt.

# Effizienz in Bestform beim Bau von Torontos neuem Wahrzeichen



Mit einer Höhe von 243 m ragt der CIBC Square II als 50-stöckiger Turm über die Skyline von Toronto und setzt neue Maßstäbe in Architektur und Nachhaltigkeit, u.a. mit dem ersten urbanen Hochhauspark des Landes.

Doka spielte eine zentrale Rolle bei der Umsetzung effizienter Schalungs- und Gerüstlösungen, die trotz der Herausforderungen einer innerstädtischen Baustelle einen raschen Baufortschritt im Wochentakt pro Stockwerk ermöglichten. Ein Highlight war der erstmalige Einsatz des Xclimb 60 Schutzschildes mit Xbright-Einhausung in Kanada, die höchste Sicherheitsstandards mit natürlicher Lichtdurchlässigkeit verbindet. Bei der Umsetzung dieses Windschildes war die auskragende, unkonventionelle Decken-

randkonstruktion, die sich von Stockwerk zu Stockwerk veränderte, die größte Herausforderung. Das Doka-Team entwickelte aber nicht nur eine effiziente Lösung, sondern minimierte gleichzeitig die Belastung der Tragstruktur.

Mit einer maßgeschneiderten Top 50 Trägerschallung und den vielseitigen, schwenkbaren Plattformen konnte Doka die komplexen Anforderungen des Projekts erfüllen und eine reibungslose Anpassung an Kernübergänge sicherstellen. So wurde der Baufortschritt auch an kritischen Stellen nahtlos fortgeführt. Mit der perfekten Kombination aus Innovation und Effizienz unterstreicht Doka beim CIBC Square II einmal mehr ihre führende Rolle im kanadischen Hochhausbau.



Der Schutzschild aus Xbright-Paneelen feiert sein Debüt in Kanada und sorgt dabei nicht nur für Sicherheit, sondern auch für leuchtend gelbe Akzente über den Dächern Torontos.



# Hoch hinaus trotz Platzmangels in New York



Brooklyns Skyline wächst mit 55 Willoughby, einem 43-stöckigen Luxus-Wohnturm mit markantem auskragendem Design. Entwickelt von Lonicera Partners und Rabina wird das Projekt bis Ende 2025 fertiggestellt. Die größte Herausforderung neben den zahlreichen technischen Anforderungen: nur 25 cm Abstand zu den Nachbargebäuden.

Doka entwickelte maßgeschneiderte Schalungszubehörteile, die den Einsatz der Frami Schalung ermöglichen – ganz ohne externen Zugang. Durch den Ersatz von konventionellen Methoden wurden so die Kosten und die Bauzeit reduziert.

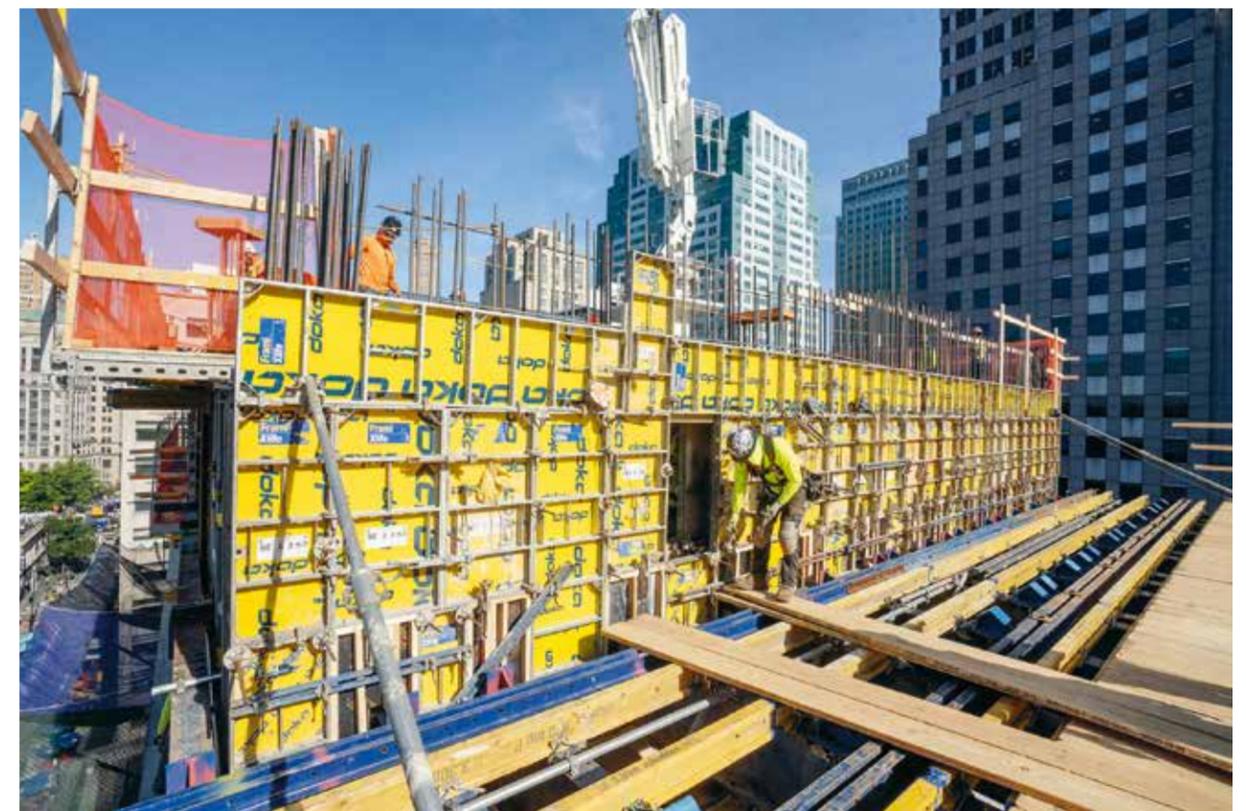
Für eine sichere Bauausführung kamen Dokadek 30 und das Staxo Traggerüst zum Einsatz, Eurex 30 und Super Props sicherten die Hilfsunterstellung. Zudem wurde die hydraulische Kletterschalung Xclimb 60 genutzt, um den vertikalen Baufortschritt zu gewährleisten, zwei Mini-Kräne sicher anzuheben und Zugänge sowie Fluchtwege bereitzustellen.

Für die auskragende Struktur entwickelte Doka ein 6,7 m hängendes Schalungssystem, das die Gewichtsverteilung optimierte und Stützstrukturen überflüssig machte. Durch den Einsatz von Aufhängungselementen, die oberhalb der Hauptträger installiert und demontiert werden, wurde die Sicherheit erhöht und die Produktivität deutlich gesteigert.

Dank innovativer Ingenieurskunst und kreativer Lösungen spielt Doka eine entscheidende Rolle bei der sicheren, effizienten und termingerechten Realisierung eines der neuesten architektonischen Wahrzeichen Brooklyns.



Nur 25 Zentimeter zum Nachbarn: Baukunst auf engstem Raum.



# Erweiterung bestehender Anlagen für die Lithiumproduktion



Eine Schlüsselrolle spielte AT-PAC bei der Erweiterung bestehender Anlagen in den Produktionsstätten von SQM, dem zweitgrößten Lithiumproduzenten der Welt. Das AT-PAC-Team unterstützte mit Gerüstbau- und Ingenieurleistungen die kritischen Brownfield-Projekte. Diese Initiativen konzentrieren sich auf die Erhöhung der Kapazität der Lithiumcarbonat- und Lithiumhydroxid-Produktionsanlagen von SQM.

Für die Erweiterung der Lithiumkarbonat-Anlage lieferte AT-PAC Gerüstbaulösungen für die mechanische Montage, die einen sicheren und effizienten Zugang ermöglichten. Bei der Erweiterung des Ascheturms unterstützte AT-PAC die Installation neuer Anlagen und sorgte für die strukturelle Stabilität bei den Höhen-Arbeiten. Darüber hinaus lieferte AT-PAC für die SX-5-Lösungsmittel-extraktions-Anlage Gerüste für bauliche und elektromechanische Arbeiten, die den Bau eines Sole-Tanklagers für die Verarbeitung von Lösungen mit hohem Bor- und Lithiumgehalt ermöglichten.



# Neue Lithiumhydroxid- Produktionsanlage

AT-PAC unterstützte den Bau einer neuen Lithiumhydroxid-Monohydrat-Produktionslinie mit einer Jahreskapazität von 60.000 Tonnen. Unter der Leitung von Ingeniería Y Construcciones Mas Errazuriz S.A. spielte AT-PAC als zuverlässiger Lieferant von Gerüstlösungen und Ingenieurdienstleistungen eine wichtige Rolle bei der Gewährleistung eines sicheren und effizienten Zugangs während des gesamten Projekts.

Für die SO-2 Bauarbeiten lieferte AT-PAC Gerüste für den Fundamentbau und unterstützte damit den 7-monatigen Zeitplan für die Errichtung der strukturellen Basis der neuen Lithiumhydroxidanlage. Bei der elektromechanischen Montage SO-2 ermöglichte AT-PAC

die sichere Installation der kritischen Infrastruktur für zwei Lithiumhydroxid-Produktionslinien und brachte Gerüstlösungen, während die detaillierte Materialverwaltung durch unsere digitale Lösung Hi-Vis® gewährleistet wurde.

Durch die Lieferung hochwertiger Gerüstsysteme und eine fachkundige Projektplanung konnte AT-PAC zur Rationalisierung der Arbeitsabläufe, zur Verbesserung der Arbeitssicherheit und zur erfolgreichen Errichtung dieser großen Lithiumproduktionsanlage beitragen. Lithium spielt bekanntlich als Bestandteil von Batterien für Elektrofahrzeuge und Energiespeicher eine wesentliche Rolle beim Übergang zu sauberer Energie.



# Doka USA als „Great Place To Work®“ ausgezeichnet

Doka USA wurde im ersten Jahr der Teilnahme erfolgreich als Great Place To Work® zertifiziert – basierend auf dem direkten Feedback der Mitarbeitenden. Fast 80 % bestätigten, dass Doka ein großartiger Arbeitsplatz ist – ganze 21 Punkte über dem US-Durchschnitt.

„Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung, denn unser Erfolg als Unternehmen beginnt mit einem starken, engagierten Team“, sagt Michael Kennedy, CEO von Doka USA. „Die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden ist ein zentraler Baustein für unsere Innovationskraft und unser Wachstum.“

**Die Zertifizierung zeigt: Wer bei Doka arbeitet, findet nicht nur einen Job, sondern ein Umfeld, das fördert, fordert und verbindet.**

Wir gratulieren auch Doka Saudi-Arabien und Doka Ägypten: Beide haben ebenso wie Doka USA die Great Place To Work®-Auszeichnung erhalten und sind stolz, somit zu den Top-Arbeitgebern zu zählen.



# Safety first

## Doka USA engagiert sich mit voller Überzeugung an der Construction Safety Week 2024



Die jährlich stattfindende Initiative rückt die Bedeutung von Sicherheit in der Bauindustrie in den Fokus. Unter dem Motto „Drive Personal Ownership“ wird betont, wie wichtig persönliches Verantwortungsbewusstsein, aktives Zuhören und eine starke Sicherheitskultur für den Erfolg jedes Projekts sind.

Doka USA nutzt diese Woche, um das eigene Sicherheitsengagement sichtbar zu machen – intern wie extern. Armando Alvarez, Doka Safety Director, betont: „Sicherheit lebt von der Verantwortung und dem Mitwirken aller. Wenn Mitarbeitende aufmerksam sind und mögliche Risiken offen ansprechen, ist das ein entscheidender Beitrag zur Prävention.“

Neben regelmäßigen Sicherheitsschulungen der eigenen Mannschaft unterstützt Doka ihre Kunden mit innovativen Sicherheitslösungen für deren Baustellen weltweit. Die Marketing- und Vertriebssteams begleiten die Woche durch gezielte Kommunikation, eine Safety-Promotion im Online-Shop sowie spezielle Angebote für Kunden.



# Zusammenwachsen durch gelebte Verantwortung



Es beginnt mit einem Fundament. Nicht aus Beton oder Holz – sondern aus dem, was Teams wirklich trägt: Vertrauen, Respekt und gemeinsame Ziele.

Gemeinsam mit der NGO Habitat for Humanity haben wir im vergangenen Jahr nicht nur Wohnraum in den USA geschaffen, sondern auch Brücken innerhalb unseres Unternehmens geschlagen. Erstmals engagierten sich Mitarbeiter\*innen von AT-PAC bei mehreren Habitat-Volunteering-Events und arbeiteten Seite an Seite mit Kolleg\*innen von Doka USA im renommierten Carter Work Projekt.



Was mit einem Einsatz auf der Baustelle begann, wurde schnell zu etwas Größerem. Beim gemeinsamen Anpacken, Hämmern, Streichen – aber auch beim Lachen und gemeinsamen Mittagessen – entstanden Vertrauen, Respekt und ein echtes Wir-Gefühl. Kulturelle Unterschiede traten in den Hintergrund, das gemeinsame Ziel rückte in den Mittelpunkt: Familien ein Zuhause zu geben – und dabei selbst als Team zusammenzuwachsen.

Unser Engagement für Habitat for Humanity ist mehr als ein Einsatz für die gute Sache. Es ist gelebte Unternehmenskultur. Eine, die verbindet, Sinn stiftet und uns als Team stärker macht.



Wachstum entsteht,  
wo **Fortschritt**  
willkommen ist



Asien ist ein Markt mit klaren Spielregeln. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind attraktiv, der Wettbewerb leistungsorientiert. In vielen Regionen treibt eine ambitionierte Gesellschaft die Entwicklungen aktiv voran – mit dem Ziel, wirtschaftlich aufzuschließen und selbst Impulse zu setzen. Ein guter Nährboden für Unternehmen, die noch viel vorhaben.

# Eine wetterfeste Lösung für große Industrieprojekte



PROJEKT — McDermott's North Field Erweiterungsjekt, temporäres Dachsystem

STANDORT — Batam, Indonesien

BAUWERKSART — Temporäre Lagerhalle für industrielle Strahl- und Lackierarbeiten

AT-PAC lieferte ein temporäres Dachsystem für die Modulwerft von McDermott in Batam und bot damit eine auf die Projektanforderungen zugeschnittene, erschwingliche und technisch fortschrittliche Lösung. Die Konstruktion mit einer Spannweite von 51,2 m und einer Länge von 60 m diente als temporäres Depot für Modularbeiten, Lackierarbeiten und Brandschutzmaßnahmen und stellte sicher, dass der Betrieb auch bei schlechtem Wetter reibungslos weiterlaufen konnte. Das System wurde für eine schnelle und einfache Installation auf Ringlock-Gerüsten konzipiert und umfasste Giebelenden, von denen eines mit einem Schiebemechanismus für die Zugänglich-

keit ausgestattet war. AT-PAC schulte auch örtliche Arbeitskräfte für die Montage ein, um Effizienz und Wissenstransfer zu gewährleisten.

Die Struktur hielt auch extremen Witterungsbedingungen stand und bewies damit ihre Langlebigkeit. AT-PAC wurde unter den Mitbewerbern als einziger Anbieter ausgewählt, der die technischen Spezifikationen erfüllen konnte. Unsere technisch ausgereifte Lösung, unsere starke regionale Präsenz und unsere flexiblen Preisoptionen machten uns zum idealen Partner für dieses Mietprojekt.



# Schwere Wartungsarbeiten mit Hängegerüst

AT-PAC unterstützt aktiv die Geelong-Raffinerie in Australien mit Gerüstlösungen für die laufenden Wartungs- und Erweiterungsarbeiten. Als eine der größten und kritischsten Kraftstoffraffinerien Australiens benötigt die Anlage in Geelong zuverlässige Zugangslösungen, um einen sicheren und effizienten Betrieb zu gewährleisten.

Um routinemäßige Wartungsarbeiten und strukturelle Verbesserungen zu erleichtern, lieferte AT-PAC Ringlock-Gerüste. Diese wurden zu Arbeitsplattformen zusammengesetzt, die eine Höhe von mehr als 40 m erreichen, sowie zu Hängegerüsten, um den Zu-

gang zur Wartung von Rohrleitungen zu erleichtern. Darüber hinaus hat das Team von AT-PAC bei Bedarf Projektdesign und technische Unterstützung geleistet und dem Kunden dabei geholfen, komplexe Zugangsprobleme zu lösen und die Effizienz der Baustelle zu verbessern.

Durch die Bereitstellung maßgeschneiderter Gerüstlösungen spielt AT-PAC eine Schlüsselrolle bei der Aufrechterhaltung der betrieblichen Integrität der Raffinerie und unterstützt gleichzeitig deren Expansionsbemühungen.




PROJEKT — **Wartung und Erweiterung der Geelong-Raffinerie**  
 STANDORT — **Australien**  
 BAUWERKSART — **Ölraffinerie**

# Maximale Effizienz auf jeder Ebene



PROJEKT — Sunway d'hill Residences  
 STANDORT — Selangor, Malaysia  
 BAUWERKSART — Wohnhaus mit Mischnutzung

Sunway d'hill Residences ist eine gemischt genutzte Wohnanlage in der ruhigen Umgebung von Kota Damansara, Selangor, Malaysia. In die üppige Landschaft des tropischen Regenwaldes eingebettet verbindet das Projekt urbanen Wohnkomfort mit der Natur.

Die durchdachte Wohnanlage umfasst 976 Apartments mit Größen zwischen 77 und 115 m<sup>2</sup>. Die Einheiten sind in verschiedenen Konfigurationen von 2 bis 4 Schlafzimmern erhältlich und wurden mit höchster Sorgfalt entworfen, um ein Maximum an natürlichem Licht und eine optimale Belüftung zu gewährleisten. Das Projekt verfügt über eine angesehene Nachhaltigkeitszertifizierung, die sein Engagement für Energieeffizienz und Umweltverantwortung unterstreicht. Das Doka-Tochterunternehmen MFE spielte beim Bau der Sunway d'hill Residences eine zentrale Rolle und unterstützte das Bauvorhaben mit innovativen Schalungslösungen. Für die Parkhausstruktur kam das hochwertige Lightdek-Schalungssystem zum

Einsatz, das nicht nur eine schnellere Bauabwicklung ermöglichte, sondern auch für eine erstklassige Oberflächenqualität sorgte. In den Regelgeschossen setzte MFE auf monolithische Schalung, wodurch die Bauarbeiten erheblich beschleunigt wurden – mit einer beeindruckenden Bauleistung von einer fertigen Etage pro Woche. Darüber hinaus lieferte MFE einen umfassenden Schutzschild, der ein sicheres Arbeitsumfeld gewährleistete und das Baustellenpersonal schützte. Ergänzt wurde dieser durch einen weiteren Schutzschild, der die Fertigstellungsarbeiten an der Fassade – wie den reibungslosen Einbau von Fenstern, kleinere Reparaturen und Außenanstriche – ermöglichte und den Einsatz herkömmlicher Gerüste überflüssig machte.

Dank dieser durchdachten und effizienten Lösungen konnte MFE den Bauprozess erheblich optimieren und gleichzeitig höchste Sicherheits- und Qualitätsstandards erfüllen.



Die Sicherheitslösungen von MFE halten Projekte auf Kurs und schützen das Bauteam bei jedem Schritt.



# Doka hält die Jurong Region Line in Singapur auf Kurs



Die Doka-Stahlträgerschalung und der UniKit-Traggerüsturm sorgten nach nur einer Nacht Straßensperrung für die termin- und kostengerechte Fertigstellung eines wichtigen Bauabschnitts der Toh Guan Station.

In Zusammenarbeit mit dem Joint-Venture-Hauptauftragnehmer Daewoo-Yongnam und dem Subunternehmer SAE&C realisierte Doka drei Stationen und ein Viadukt der siebten MRT-Linie Singapurs – trotz komplexer logistischer Herausforderungen in dicht bebautem Gebiet und fließendem Verkehr auf der vierspurigen Jurong East Central Road.

Besonders anspruchsvoll war die Installation von zehn Traversen an der Toh Guan Station, die ohne Verkehrsbeeinträchtigung erfolgen musste. Doka löste dies mit einer innovativen Methode: Die Stahlträgerschalung wurde drei Kilometer entfernt vormontiert und in Kombination mit dem schweren Traggerüstsystem UniKit per LKW und Kran installiert – mit nur einer einzigen nächtlichen Straßensperre.

Dank minimalem Platzbedarf und integrierten Laufstegen für maximale Sicherheit konnten die Arbeiten effizient und termingerecht ausgeführt werden.



# Strandflair trifft Ingenieurskunst

Azizis neuestes Wohnprojekt in Studio City besteht aus einem zweigeschossigen Keller, Erdgeschoss und neun Stockwerken. Das Projekt wird ein einzigartiges Schwimmbad- und Strandkonzept mit einer geneigten Uferlinie auf einer Fläche von 1.250 m<sup>2</sup> aufweisen. Als zentral gelegenes Projekt mit modernem Design und ausgezeichneten Gemeinschaftseinrichtungen war Azizi Beach Oasis bereits vor dem ersten Spatenstich ausverkauft, was ein enges Zeitfenster für den Bau des 10.000 m<sup>2</sup> großen Komplexes mit über 700 Wohnungen bedeutete. Die Arbeit von Doka an diesem anspruchsvollen Projekt wurde durch eine kleine und beeengte Arbeitsfläche eingeschränkt, was eine sorgfältige Koordination von Terminplanung und Logistik innerhalb des kurzen Zeitrahmens erforderte. Doka lieferte eine kosteneffiziente Lösung sowohl

in Form von Fertigservic für Wände und Decken als auch dem Frami Xlife System für Fundamente, Wände und Stützen. Vor allem bei den untypischen Deckenelementen wie Keller- und Erdgeschoss ermöglichte der Fertigservic von Doka eine schnellere Ausführung auf der Baustelle, da kein Schalungsbau notwendig war. Die Deckenschalung der Regelgeschosse wurde mit vorgefertigten Dokaflex-Tischen ausgeführt, die für die acht Regelgeschosse der beiden Türme wiederverwendet wurden. Für den Wassertank und die einhäuptigen Stützwände wurden 200 lfm Trägerschalung Top 50 in Kombination mit Fertigservic-Schalungen eingesetzt, um den Herausforderungen der Baustelle gerecht zu werden und eine wesentliche Zeitersparnis zu erzielen.



Der leistungsstarke Holzschalungsträger H20 eco P wurde im gesamten Projekt umfassend eingesetzt.



Die Rahmenschalung Frami Xlife, ideal für eine schnelle und wirtschaftliche Schalung, wurde für Stützen, den Gebäudekern und Schallschutzwände eingesetzt.



Nach Fertigstellung wird die moderne Wohnanlage 476 Studios, 200 Ein-Zimmer-Wohnungen und 36 Zwei-Zimmer-Residenzen in zwei Gebäuden umfassen.

PROJEKT — Azizi Beach Oasis  
 STANDORT — Dubai, VAE  
 BAUWERKSART — Hochbau, Wohnbau

# Gemeinsam neue Ikonen formen



Die Partnerschaft wurde offiziell von Robert Hauser, CEO von Doka, und Sarah Binghatti, CPO von Binghatti Properties, Ende 2024 besiegelt.



1

Die Partnerschaft mit Binghatti, einem der führenden Immobilienentwickler in Dubai, markiert einen wichtigen Meilenstein für Doka. Als exklusiver Lieferant von Schalungs- und Gerüstlösungen unterstützt Doka Binghatti bei der Umsetzung neuer visionärer Bauprojekte und prägt so die dynamische Skyline von Dubai mit.

1. **Burj Binghatti Jacob & Co Residences:** Ein visionärer Luxuswohnsitz, der die filigrane Eleganz der Uhrenmarke Jacob & Co. widerspiegelt.

2. **One by Binghatti:** Hochwertige Apartments direkt am Wasser, umgeben von exklusivem Lifestyle-Angebot.

3. **Mercedes-Benz Places by Binghatti:** Luxuriöse Apartments in Downtown Dubai, ausgestattet mit privaten Pools – ein Projekt in Partnerschaft mit Mercedes-Benz.

4. **Bugatti Residences by Binghatti:** Ein einzigartiges Gebäude mit fließenden, von Bugatti inspirierten Formen im Herzen der Business Bay.



2



3



4

# Wenn zwei zusammenarbeiten, freut sich der Kunde



Robert Hauser (CEO Doka) und Benjamin Würth (stv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Würth-Gruppe)



Ende November 2024 haben Doka und die Würth-Gruppe im Rahmen der Big 5 in Dubai ein Memorandum of Understanding unterzeichnet – vertreten durch Robert Hauser, CEO von Doka, und Benjamin Würth, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Würth-Gruppe. Beide Unternehmen teilen die Überzeugung, dass der Kunde im Zentrum aller Aktivitäten stehen muss. Ziel der Zusammenarbeit ist es, gemeinsam Potenziale zu identifizieren, bei denen die jeweiligen Stärken sinnvoll zusammenwirken und dadurch ein echter Mehrwert für die Bauwirtschaft entsteht.

Ein erstes greifbares Beispiel für diese Zusammenarbeit ist bereits bei Doka in den Vereinigten Arabischen Emiraten zu sehen: Seit April 2025 sind ausgewählte Würth-Produkte im regionalen Doka Online Shop erhältlich. Insgesamt 35 Artikel aus sechs Kategorien – darunter Maschinenzubehör, Befestigungstechnik, technische Chemie, Arbeits- und Brandschutz sowie Werkstattausrüstung – erweitern das Sortiment und bieten Bauunternehmen vor Ort eine noch größere Auswahl.

„Jetzt können wir unseren Kunden ein noch deutlich breiteres Produktspektrum anbieten und kommen unserem Ziel, der One-Stop-Shop für Baustellenbedarf in der Region zu werden, ein großes Stück näher.“



# Vom Image zum Impact

## Nachhaltigkeit

Trends kommen und gehen. Substanzielles bleibt. Wie das Bewusstsein, dass die Ressourcen dieser Welt nicht unerschöpflich sind. Die Nachhaltigkeit ist längst integraler Bestandteil unserer Ökosysteme geworden und verändert die Art und Weise, wie wir denken und gestalten.

# Aus Alt mach Neu

## Reparieren, Wiederverwenden und Recyceln – wie Doka für nachhaltigere Baustellen sorgt

Das gegenwärtige Geschäftsmodell am Bau folgt meist einem klassischen linearen Ansatz: Ressourcen werden gewonnen, verarbeitet, verwendet und am Ende meist als Abfall entsorgt. Das Modell der Kreislaufwirtschaft ist ein Gegenentwurf dazu und neben der Dekarbonisierung die zweite wichtige Säule in der Nachhaltigkeitsstrategie von Doka. Sie zielt darauf ab, Ressourcen effizient zu nutzen und so lange wie möglich im Nutzungskreislauf zu halten. Anstatt Produkte und Materialien wegzuworfen, werden sie wiederverwendet, repariert oder recycelt.

Die Kreislaufwirtschaft sichert langfristig die Verfügbarkeit von Ressourcen, verringert die Abhängigkeit von Primärmaterialien und macht Lieferketten widerstandsfähiger. Sie ist fest in unserem Denken verankert: Durch die professionelle Aufbereitung unserer Produkte verlängern wir bereits heute deren Lebensdauer. Doch dabei bleibt es nicht – der nächste große Hebel ist der verstärkte Einsatz von Recyclingmaterialien.

Größere Reparaturen an Schalungselementen werden in eigenen Service Centern (wie hier in St. Martin, Österreich) vorgenommen. Die Reparierbarkeit und Wiederverwendung von Schalung und Gerüst sowie der Einsatz von Recyclingmaterial tragen entscheidend dazu bei, unseren ökologischen Fußabdruck zu verringern.



Eigene Reinigungsstrecken für Rahmenschalungen wie hier in Stetten bei Wien (Österreich) reduzieren die Reinigungsdauer erheblich und machen die Schalungen wieder schneller fit für den nächsten Baustelleneinsatz.

## „Das haben wir immer schon so gemacht“ im besten Sinne

Seit den Anfängen von Doka Mitte der 1950er Jahre, als die ersten Schalungsplatten für den Donaukraftwerksbau entstanden sind, setzt Doka konsequent auf hochwertige Materialien. Produkte werden so designed, dass diese über Jahrzehnte hinweg im Markt eingesetzt werden können. Diese Philosophie führte schlussendlich zur Entwicklung des Doka-Mietmodells, einem per se kreislaforientierten Geschäftsmodell, das heute rund die Hälfte des weltweiten Geschäfts ausmacht.

Die Idee, Schalungen zu vermieten, hat sich auch analog zu den Anforderungen der Kunden entwickelt. Oftmals ist es nicht wirtschaftlich, Produkte zu kaufen, da bestimmte Schalungssysteme auf Baustel-

len nur einmalig benötigt werden. Oder es fehlt an Lagerkapazitäten für das Schalungsmaterial – das ist ebenso ein riesiger Kostenfaktor. Daher erfreut sich die Miete von Schalungs- und Gerüstprodukten vielerorts großer Beliebtheit, denn das bietet auch einen wesentlichen Vorteil in puncto bedarfsgerechter Nutzung: Es wird genau die Menge an Schalung genutzt, die auch benötigt wird. Überproduktion und Verschwendung werden vermieden. Weiteres wichtiges Stichwort ist auch die regionale Verfügbarkeit: Immer mehr globale Baukonzerne bauen außerhalb ihrer Heimmärkte und so muss die Schalung nicht über weite Wege transportiert werden, sondern kann regional gemietet werden.



Robert Hauser,  
CEO Doka

„Vom Mietmodell bis zum geschlossenen Recyclingkreislauf – unser Fokus liegt auf smarten ökoeffizienten Lösungen für unsere Kunden.“

## Wenn im Kreislauf bewegen Maßstäbe setzen heißt

37 % der weltweiten Treibhausgase entstehen beim Bau und Betrieb von Gebäuden. Heute sind daher Lösungen gefordert, die die Kreislaufwirtschaft fördern. Reparieren, Wiederverwenden und Recyceln tragen wesentlich zur Bauwende bei.

So rund läuft's heute schon bei Doka:



## Vom Joghurtbecher zur Schalungsplatte

Klingt ungewöhnlich? Ist aber Realität! Der Kern der neuen Xlife top Schalungsplatte besteht zu 100 % aus recyceltem Kunststoff. Dank ihrer langen Lebensdauer und der Verwendung von recyceltem Kunststoff weist die Xlife top Platte einen signifikant reduzierten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck auf – im Vergleich zu herkömmlichen Holz-Verbundplatten.

Kreislaufwirtschaft ist ein großes Trendthema unserer Zeit. Gleichzeitig geht die Bauwirtschaft durch eine ihrer schwersten Krisen. Wie kann Nachhaltigkeit zu mehr Kosteneffizienz in der Baubranche beitragen?

Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit müssen Hand in Hand gehen. Besonders jetzt, wo die Bauwirtschaft unter hohem Druck steht. Für uns geht es nicht nur darum, klimafreundlichere Produkte zu entwickeln, sondern am Ende des Tages die besseren Produkte. Sie müssen ökologisch und wirtschaftlich überzeugen. Denn nur ein „grünes Mascherl“ allein ist kein entscheidender Faktor bei der Kaufentscheidung. Die Produkte müssen nicht nur emissionsärmer sein – sie müssen besser sein: robuster, langlebiger, reparierfähig und materialeffizient. Das zahlt sich langfristig immer aus! Für das Klima und unsere Kunden.



Heute aus recyceltem Kunststoff gefertigt, geht es in einigen Jahren für die gebrauchten Platten wieder zurück in den Kreislauf. So entsteht eine Schalungsplatte mit mehreren Leben.

Die neue Xlife top Schalungsplatte ist ein perfektes Beispiel dafür. Sie besteht überwiegend aus recyceltem Kunststoff; der Plattenkern selbst zu 100 %. Dazu kommt, dass die Platte vollständig recyclebar ist: Platten, die am Ende ihres Lebenszyklus angekommen sind, werden von uns zurückgenommen und vollständig in den Kreislauf zurückgeführt. Das ist die eine Seite. Auf der wirtschaftlichen Seite punktet die Platte dank einer innovativen Kunststoff-Verbundtechnik mit einer besonders langen Lebensdauer. Sie ist leicht zu reinigen, einfach zu reparieren und benötigt insgesamt weniger Wartung – das senkt die Sanierungskosten für Baukunden erheblich. Selbst nach vielen Einsätzen liefert sie ein gleichbleibend gutes Betonbild, und das besser als bisherige Lösungen.



Projektleiter Gerald Grabner und Robert Hauser, CEO Doka sind sich einig: Mit der Xlife top Platte setzt Doka erneut Maßstäbe in der Branche!

# The home for sunny spaces – Sonnenenergie als wesentlicher Aspekt unserer Net-Zero-Strategie

**Unsere Strategie bezeichnen wir gerne als „glokal“ – eine globale Strategie, umgesetzt lokal in den Regionen.**

**Das gilt auch für unsere Nachhaltigkeitsstrategie: Unser Ziel, bis 2040 netto keine Emissionen mehr zu erzeugen, setzen wir mit smarten Maßnahmen in den Regionen, in denen wir aktiv sind, um. Wie am Beispiel Sonnenenergie.**

Umdasch Store Makers  
**Minus 304**  
 Tonnen CO<sub>2</sub>/Jahr

umdasch The Store Makers investierte gleich an drei österreichischen Standorten in Photovoltaik: Leibnitz, Hasendorf und Gleinstätten. Diese Initiative reduziert die Abhängigkeit vom schwankenden Strommarkt, gewährt Planungssicherheit und senkt die CO<sub>2</sub>-Emissionen.

Gut sichtbar ragt ein mit Photovoltaik-Paneeelen ausgestattetes Produktionsgebäude von umdasch The Store Makers über die Dächer der südsteirischen Stadt Leibnitz, Österreich. Am größten Produktionsstandort der Store Makers wurde eine Photovoltaik-Anlage mit einer Leistung von 762 Kilowattpeak (kWp) installiert. Zum Vergleich: Eine durchschnitt-

liche Anlage eines Einfamilienhauses erreicht zwischen fünf und zehn Kilowattpeak. Im Jahr 2024 haben die Ladenbau-Experten einen bedeutenden Fortschritt in der Investition in erneuerbare Energien erzielt: Neben Leibnitz wurden auch die Photovoltaik-Anlagen am Produktionsstandort Gleinstätten sowie am Logistikzentrum in Hasendorf (beide ebenfalls in Österreich) in Betrieb genommen. 2025 folgt die Inbetriebnahme einer neuen Anlage im tschechischen Litomyšl, dem zweitgrößten Produktionsstandort der Store Makers, dessen Erweiterung sich gerade in den finalen Zügen befindet.



Ein weiterer bedeutender Schritt zur Dekarbonisierung wurde mit der Errichtung eines eigenen Biomasseheizwerks am Standort des Logistikzentrums in Hasendorf gesetzt. Die Wärmeversorgung des Logistikzentrums wird dadurch zu 100 % abgedeckt. Der Logistikstandort von umdasch The Store Makers wird somit zum Vorzeigemodell für den Umstieg auf alternative Energiequellen.

Doka Canada

## Minus 82 Tonnen CO<sub>2</sub>/Jahr



82 Tonnen leichter. Nein, gemeint ist nicht Schalungsmaterial. Gemeint ist CO<sub>2</sub>. Um genau soviel verringern sich nämlich die Emissionen von Doka Canada durch die Installation einer PV-Anlage in der Niederlassung in Calgary. Umgerechnet sind das 18 benzinbetriebene Autos.

Die Zahlen sind daher beeindruckend: Die Solaranlage erzeugt etwa 175.000 kWh Strom pro Jahr und unterstreicht damit das Engagement von Doka für die Anwendung nachhaltiger Energietechniken.

Die besondere Herausforderung? Die Winter sind lang, der Schnee liegt hoch. Man entschied sich also bei der Konzeption für besonders leistungsstarke Paneele, die sich schneller erwärmen und so den Schnee effizienter abwerfen. Die Energieproduktion kann auf diese Weise maximiert werden.



Gunnar Falke,  
CEO Doka Canada

„Um unser Net-Zero-Gruppenziel zu erreichen, müssen wir alle unseren Beitrag leisten. Wir sind froh, dass wir diesen wichtigen Schritt gegangen sind, der einen großen Meilenstein in unserer Roadmap darstellt.“



Doka Chile

## Minus 129 Tonnen CO<sub>2</sub>/Jahr



Breno Santos,  
MD Doka Chile

Anders verhält es sich in der Doka Niederlassung in Santiago de Chile. Schnee ist dort kein Thema. Im Gegenteil, durchschnittlich 13 Stunden täglich scheint die Sonne im Hochsommer.

Das weiß Doka Chile geschickt zu nutzen: Aktuell erzeugen knapp 400 Sonnenkollektoren mehr als 300.000 kWh Strom pro Jahr. Das entspricht etwa 70 % ihres gesamten jährlichen Stromverbrauchs.

Ausstieg aus der Kohle bis 2040, Klimaneutralität bis 2050 – das sind die Ziele einer fortschrittlichen Energiepolitik Chiles. Dazu setzt man unter anderem auf den Ausbau erneuerbarer Energien.



Chiles Energiewende bringt zahlreiche Herausforderungen, etwa häufige Stromausfälle, mit sich. Durch unsere eigene Photovoltaik-Anlage sind wir versorgungssicher und autark, was unsere Stromversorgung betrifft. Außerdem tragen wir zu den Klimazielen unseres Landes und unserer Organisation bei. Und wir sparen bei den Kosten. Eine Win-Win-Win-Situation.“

# Doka bringt's emissionsfrei zur Baustelle!

**Stellen Sie sich eine Baustelle der Zukunft vor: Kein ohrenbetäubendes Motorengeräusch, kein Dieselgeruch – nur das leise Surren eines Elektromotors. Ein Lkw rollt emissionsfrei heran, beladen mit Schalung von Doka. Der Kran hebt mühelos die Bauteile an ihren Platz – und das ganz ohne fossile Brennstoffe. Klingt nach Science-Fiction? Ist es aber nicht. Es passiert genau jetzt.**

Aber wie funktioniert das eigentlich? Eine klimafreundliche Baustellenlogistik bringt einige Herausforderungen mit sich. Elektro-Lkw müssen nicht nur tonnenschwere Lasten transportieren, sondern auch genügend Energie für den Kranbetrieb mitbringen. Was bedeutet das für die Reichweite? Welche Ladeinfrastruktur ist nötig? Und wie verändert sich dadurch die gesamte Lieferkette am Bau?

Antworten auf diese Fragen liefert das vom Klima- und Energiefonds geförderte Projekt „Zero-Emission Construction Sites Logistics“ des Instituts für Verfahrens- und Energietechnik der Universität für Bodenkultur Wien und der Initiative Council für nachhaltige Logistik, an der Doka aktiv mitarbeitet. Seit April 2024 ist der erste vollelektrische Lkw mit Ladekran unterwegs und beliefert mit unserem Transportpartner Herzer Baustellen in Wien und Umgebung. Über ein Jahr lang sammelt das Forscherteam nun wertvolle Erkenntnisse rund um die Nutzung des neuen Fahrzeugs mit dem Ziel, den breiten Einsatz von E-Lkws auf Baustellen voranzutreiben.

**Um unser Ziel, Net Zero bis 2040 zu erreichen, heißt es für uns nicht nur, Produkte neu zu denken, sondern auch, wie sie die Baustelle erreichen.**



SCL-Netzwerk-Treffen am Doka Messestand auf der bauma 2025. Das gemeinsame Ziel: CO<sub>2</sub>-reduzierte Betone zum neuen Standard machen.



Von Testbetonagen bis zu erfolgreichen Projekten – das Netzwerk treibt Innovation voran. Hier beim Bau des EDGE Friedrichspark Berlin – Schalung und Betonmonitoring von Doka inklusive!

## Vorreiter-Netzwerk für nachhaltiges Bauen

**Das Sustainable Concrete Leaders Netzwerk ist eine Plattform für Pioniere der Nachhaltigkeit, die gemeinsam die Zukunft des Bauens gestalten. Ziel ist es, innovative Lösungen zu fördern und den Einsatz CO<sub>2</sub>-reduzierter Betone maßgeblich voranzutreiben.**

Das Potenzial ist immens: Bei einem Neubauprojekt mit Beton ist dieser für einen signifikanten Anteil der grauen Emissionen – jene, die während Herstellung, Transport und Verarbeitung von Baumaterialien entstehen – verantwortlich. Der Einsatz CO<sub>2</sub>-reduzierter Betone kann hier für die Projektentwicklung riesige Mehrwerte darstellen und ein wesentlicher Baustein für die Nachhaltigkeit des gesamten Gebäudes sein.

Damit klimaeffiziente Betone zum Standard werden, müssen jedoch alle am Bau Beteiligten mit ins Boot geholt werden. Und klar ist: Auch die Schalung spielt eine zentrale Rolle beim sicheren und effizienten Einsatz CO<sub>2</sub>-reduzierter Betone auf der Baustelle. Deshalb ist Doka jetzt Teil dieses Netzwerks, das bereits mehr als 20 Mitglieder vereint. Ebenso mit dabei sind unter anderem alcemy, Implenia, Züblin – Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Beton. Gemeinsam wird das Thema Dekarbonisierung ganzheitlich angegangen.



# Vom Mitarbeiter zum Mitgestalter

## Menschen

Erfolg entsteht nicht in den Konferenzräumen dieser Welt. Er liegt in den Händen der Menschen, die für das brennen, was sie tun. „The home for better spaces“ ist Versprechen und Anspruch zugleich: Das Fördern und das Fordern von Ideen und Beiträgen, die für unsere Kunden Nutzen stiften und in die Wachstumsvision des Unternehmens einzahlen.

# Erfolg ist kein Zufall. Erfolg ist das Ergebnis aus Werten, Haltung, Kompetenz und Fleiß.

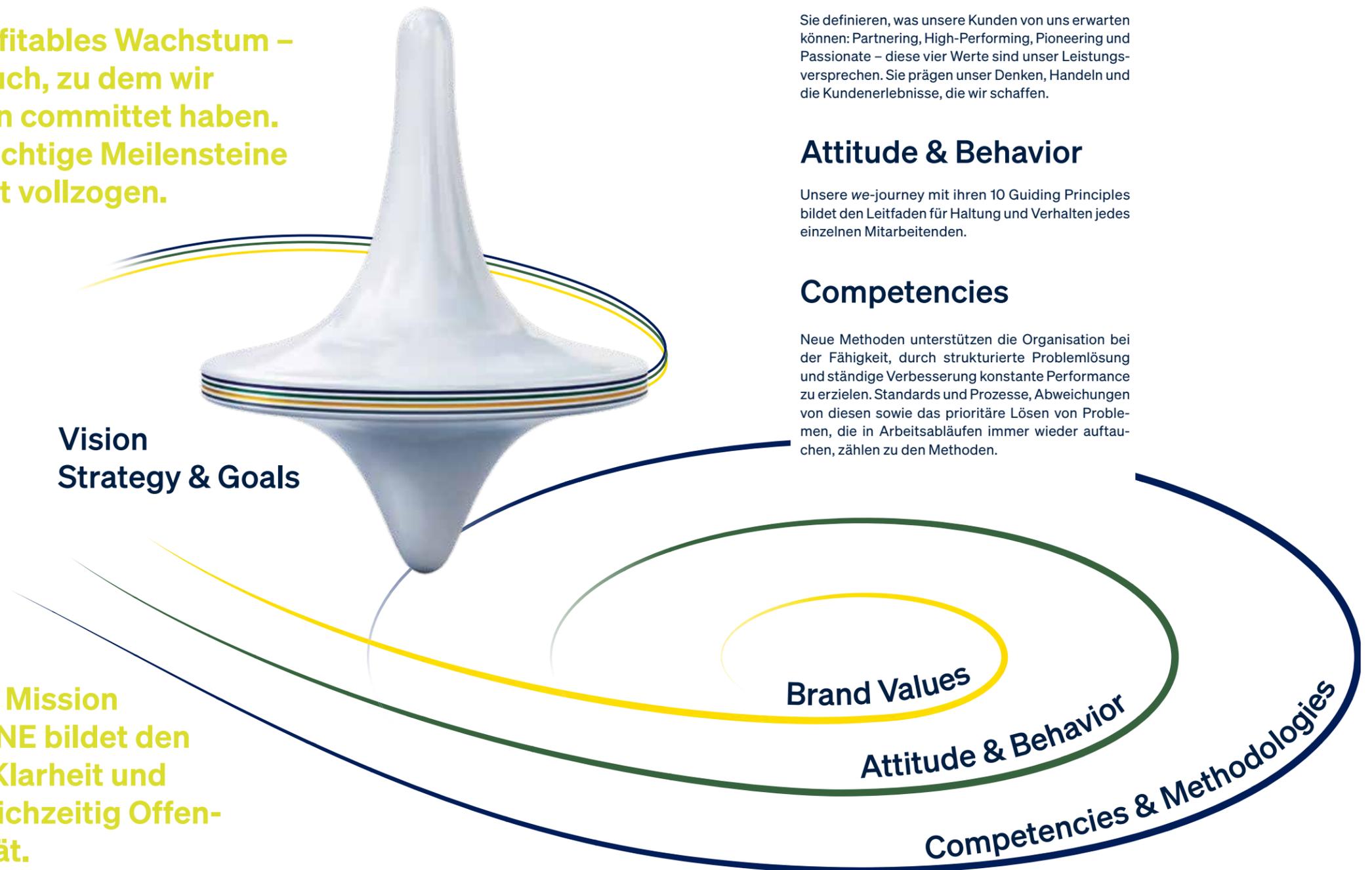
**Nachhaltiges, profitables Wachstum – das ist der Anspruch, zu dem wir uns vor vier Jahren committet haben. Seither wurden wichtige Meilensteine für unsere Zukunft vollzogen.**

Unsere Strategie bildet eine starke Basis. Das „Where do we play?“ wird beantwortet durch unsere strategischen Prioritäten und die identifizierten Wachstumstreiber. „How do we win?“ beschreibt genau unser Leistungsversprechen an unsere geschätzten Kunden und insbesondere, wie wir den optimalen Wertbeitrag für sie generieren können.

Diese Grundlagenarbeit ist vergleichbar mit einem Spielplan. Der Plan, so gut er auch ist, entscheidet aber noch nicht das Spiel. Das heißt: Erst die Art und Weise der Umsetzung bestimmt über den Erfolg der Strategie und die Realisierung der Vision. Und dazu brauchen wir ein leistungsstarkes „Operating“-System.

**„We create spaces“ ist die Mission der Umdasch Group. weONE bildet den Rahmen dazu. Es schafft Klarheit und Richtung und gewährt gleichzeitig Offenheit, Vielfalt und Kreativität.**

**Vision  
Strategy & Goals**



## weONE Umdasch Excellence System

### Der Name ist Programm

Das Umdasch Excellence System ist das geeinte Verständnis davon, wie wir zusammenarbeiten, um unsere gemeinsamen Ziele konsequent zu verfolgen: Ein hohes Maß an Engagement sorgt für hohe Kundenzufriedenheit und außergewöhnliche Performance.

### Results Matter

Performance ist das Ergebnis harter Arbeit und strukturierten Vorgehens. Damit werden nicht die schnellen Profite, sondern konstant gute Ergebnisse angestrebt. Die Komponenten, auf denen unser Operating System weONE beruht, sind:

### Brand Values

Sie definieren, was unsere Kunden von uns erwarten können: Partnering, High-Performing, Pioneering und Passionate – diese vier Werte sind unser Leistungsversprechen. Sie prägen unser Denken, Handeln und die Kundenerlebnisse, die wir schaffen.

### Attitude & Behavior

Unsere we-journey mit ihren 10 Guiding Principles bildet den Leitfaden für Haltung und Verhalten jedes einzelnen Mitarbeitenden.

### Competencies

Neue Methoden unterstützen die Organisation bei der Fähigkeit, durch strukturierte Problemlösung und ständige Verbesserung konstante Performance zu erzielen. Standards und Prozesse, Abweichungen von diesen sowie das prioritäre Lösen von Problemen, die in Arbeitsabläufen immer wieder auftauchen, zählen zu den Methoden.

# HS2 – High Speed trifft High Performance, High Pressure, High Tech – und High School

**Europas größtes Infrastrukturprojekt als Paradebeispiel globaler Zusammenarbeit**

James Bryan, Selin, Natalia, Leon und Ulrike – die Vornamen allein zeugen bereits von der Diversität des Projektteams, das für HS2 zusammenarbeitet.

HS2 ist der Projekttitel für eine Eisenbahnschnellstrecke zwischen London und Birmingham. Für dieses Projekt wurde Doka mit den Schalungslösungen für diverse Brücken, Tunnel und Bahnhöfe beauftragt.

In vielen Projektberichten, Presseausendungen, Postings, ja auch in einem früheren Geschäftsbericht haben wir darüber bereits berichtet. Hier möchten wir HS2 mal von einer ganz anderen Perspektive beleuchten. Nämlich aus der eines High-Performance-Teams, das sich länderübergreifend zusammengefunden hat, um gemeinsam über Jahre hinweg an einem großen Projekt zu arbeiten.



## Transformation vom Country-Engineering zur globalen Team-Performance

Doka UK hatte den Zuschlag für das Projekt erhalten und um zusätzliche Engineering-Ressourcen für dieses gewaltig große Projekt ersucht. Doka Deutschland konnte mit Kapazitäten aushelfen, und bisher haben etwa 20 Planer, Ingenieure, Projekttechniker – und drei Azubis – von Deutschland bis hin zu den Philippinen ständig oder temporär an HS2 mitgearbeitet.

**„Wir dürfen in diesem Projekt jeden Tag erleben, was Teamspirit wirklich bedeutet.“**



Ulrike Ordon, Senior Project Engineer



Blick von der Spitze des HS2-Schachtes Victoria Road auf die Doka-Schalung

Natürlich ist es vordergründig leichter, nur mit den Kolleg\*innen aus der eigenen Organisation zu arbeiten: gleiche Sprache, gewohnte Arbeitsweisen, kurze Wege. Aber Kultur entsteht dann, wenn wir darüber hinaus lernen, uns zu vertrauen, wenn wir Vielfalt als Schatz erleben, der uns stärker macht und echte Innovation entstehen lässt.

So durfte das Team erfahren, dass neben technischem Know-how auch ein kühler Kopf und ein gutes Gespür sowohl für die Kunden als auch die Kolleg\*innen gefragt sind. Und dass es neben fundiertem Expertenwissen auch ausgeprägte Organisationsfähigkeiten und die Bereitschaft, verschiedenste Perspektiven zusammenzuführen, braucht.



„JB“ James Bryan Tamayao, Projektleiter

**„So ein lange laufendes Projekt erfordert Ausdauer, Führungskompetenz und klare Kommunikation. Speziell, wenn die Teammitglieder an verschiedenen Standorten arbeiten.“**



Um die gemachten Erfahrungen zu teilen und weitere Teams zur globalen Zusammenarbeit zu ermutigen, hat unser HS2-Team eine Serie mit Video-Kurzclips fürs Intranet produziert und eine interne Kampagne gestartet.

**Wir sagen „Daumen hoch“ – ihr lebt Kultur, ihr seid Kultur.**

# Viva México – Ausbildung und Talenteförderung stehen hier hoch im Kurs

**Mexiko kennen viele nur als Urlaubsziel. Für uns ist Mexiko Engineering auf Top-Niveau und Talenteschmiede zugleich – und zeigt auf einzigartige Weise die Kraft und Stärke dieser Ur-Kernkompetenz.**

Mit dem rasanten Wachstum des nordamerikanischen Marktes zieht auch der Bedarf an Top-Ingenieur\*innen deutlich an. Gleich von zwei Seiten her bearbeitet die Doka daher dieses für unsere Zukunft so wichtige Thema. Und stärkt somit die technische Kompetenz in der Region und darüber hinaus nachhaltig.

Ein zentrales Element dabei ist die Eröffnung des Recruiting and Training Center (RTC) in Mexiko, das am 5. Juni 2024 unter Beteiligung internationaler Führungskräfte feierlich eingeweiht wurde. In fünf modernen Büroräumen werden die Teilnehmer\*innen in einem zweijährigen Programm auf ihre zukünftigen Aufgaben vorbereitet. Das erste Trainee-Team startete am 20. September 2024.

Parallel zur Talenteschmiede entwickelt das Engineering Center Americas (ECA) maßgeschneiderte Schalungslösungen für unsere Kunden. Ganz intensiv arbeiten die Teams des ECA dazu mit ihren Kolleginnen und Kollegen aus der ganzen Doka-Welt zusammen. So werden außergewöhnliche und oft komplexe Bauwerksplanungen erst möglich.

Dass Talent und Kompetenz Hand in Hand gehen, beweist die Doka in Mexiko: Das Engineering Center Americas speist sich auch aus den Trainings- und Recruiting Aktivitäten des RTC. Aber nicht nur: Perspektivisch bildet es einen Pool für gesamt Nordamerika, um den steigenden Bedarf an Talenten in dieser wachsenden Region abdecken zu können.



## Auf einen Blick

1.

### RTC – neue Talente für Nordamerika

- Recruiting & Training Center (RTC) eröffnet am 5. Juni 2024 in Mexiko
- 2 modern umgebaute Container
- 2-jähriges Trainee-Programm
- Erstes Team gestartet am 20. September 2024

Ziel:  
Ausbildung junger Ingenieur\*innen für Einsätze in Nordamerika

2.

### Hochschulkooperation & Employer Branding

- Zusammenarbeit mit dem Instituto Politécnico Nacional (IPN)
- Ziel: Begeisterung junger Talente
- Präsentationen, Campusbesuche & langfristige Kooperation geplant

Vorteil:  
Zugang zu hochqualifizierten Absolvent\*innen

3.

### ECA – Kommunikation & Teamkultur

- Einführung des ECA-Newsletters
- Abschluss der we-journey-Workshops (kulturelle Entwicklung)
- Teamwachstum auf 39 Ingenieur\*innen

Stärkung der internen Zusammenarbeit & regionalen Vernetzung



# Es ist uns eine (L)Ehre!

**Im Oktober 2024 wurde Doka für seine herausragende Lehrlingsausbildung mit dem Anton-Benya-Preis ausgezeichnet.**

Die Anton-Benya-Stiftung verfolgt das Ziel, den Wert und die Bedeutung der Facharbeit in der Öffentlichkeit bewusster zu machen und ihr gesellschaftliches Ansehen zu steigern. Dafür werden alle zwei Jahre Projekte und Persönlichkeiten ausgezeichnet, die diesem Ansinnen besonders gerecht werden. 2024 wurde Doka für seine Lehrlingsausbildung gewürdigt.

Doka bildet seit über 50 Jahren Lehrlinge aus, mit eigener Lehrwerkstätte, vielseitigem Lehrlingsprogramm und mehr als 30 Ausbilder\*innen. 20 bis 30 neue Lehrlinge werden jedes Jahr in Amstetten einge-

stellt und entsprechend ihren Talenten in den unterschiedlichsten Berufsfeldern gefördert. Und Anfang Februar 2025 war es dann soweit: Der Anton-Benya-Preis wurde vom Betriebsrat an die Lehrlingsausbilder\*innen und Lehrlinge übergeben.

Wir sind stolz auf diese Anerkennung und danken allen, die zu diesem Erfolg beigetragen haben.

**Herzlichen Glückwunsch an alle Beteiligten!**



Zur Feier des Tages wurden alle Lehrlinge von Herrn Dr. Wolfgang Litzlbauer zu einer Jause eingeladen.



Christian Tatzreiter, Wolfgang Litzlbauer und Andreas Schauer übergeben den Preis an Ausbilder Helmut Gruber.



# Betriebsjubililarfeier 2024

**Wir gratulieren unseren langjährigen Mitarbeiter\*innen.**

The home for loyal spaces – unter diesem Motto fand am 2. Oktober 2024 die Betriebsjubililarfeier zu Ehren unserer Mitarbeiter\*innen statt.

Einige unserer Mitarbeiter\*innen sind 25, 30, 35, 40 – ja sogar 45 Jahre für unser Unternehmen tätig. Das ist in unserer schnelllebigen Welt keine Selbstverständlichkeit. Anlass genug, um diese langjährige Treue zu feiern. Insgesamt wurden 136 Mitarbeiter\*innen für ihren langjährigen Einsatz geehrt.

Unsere Geschäftsführung sowie die Betriebsratsvorsitzenden nahmen an der feierlichen Veranstaltung im Headquarter teil. Jede\*r einzelne Mitarbeiter\*in bekam ein kleines Präsent, das mitsamt persönlichen Dankesworten übergeben wurde.

**Wir bedanken uns ganz herzlich für diesen langjährigen Einsatz und gratulieren allen Jubilar\*innen!**



#### Impressum

Herausgeberin  
Umdasch Group AG

Anschrift  
Josef Umdasch Platz 1  
3300 Amstetten, Österreich

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

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

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

Design & Grafik  
seite zwei, [www.seitezwei.com](http://www.seitezwei.com)

Papier  
PERGRAPHICA® Classic Rough  
Hergestellt in Österreich



