

ABAU

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN



06

NEUE BEITRAGSREIHE

Mit Dr. Christian Uhl,
Sportpsychologe & Coach

08

IM FOKUS: NEXT GENERATION

Alles über Betriebsnachfolge

20

IM TREND

Urban Mining



04 VORWORT

06 ABAU
ÖSTERREICH



20 IM TREND
Urban Mining



08 IM FOKUS
Next generation

22 AUS DEN LANDES-
GESELLSCHAFTEN

14 AUS DEN
BETRIEBEN

32 SEITENBLICKE

36 GEWINNSPIEL

**Gemeinsam
mehr erreichen**



Sehr geehrte Geschäftspartner,

Thematiken wie die sich ständig verändernde Marktlage und aktuelle Preisschwankungen sind gegenwärtig sehr präsent. Verständlich, dass man sich viel damit beschäftigt. Es ist dennoch wichtig, dass auch andere Bereiche wie die Digitalisierung, Investitionen, Personalplanung u.a. nicht aus den Augen verloren werden.

Ein weiteres Fokusthema, welches uns bereits länger begleitet und auch künftig von Bedeutung sein wird, ist die Nachfolgeregelung in Betrieben. Die einzelnen Landesgesellschaften setzen hier unterschiedliche Maßnahmen. Wir haben bei ABAU-Betrieben nachgefragt, wie Unternehmensnachfolge funktioniert. Spannende Interviews und rechtliche Tipps zum Thema finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.

Mit Unternehmensberater und Sportpsychologe Dr. Christian Uhl starten wir eine neue Beitragsreihe in den ABAUnews. Er wird uns auch in den kommenden Ausgaben mit interessanten Inputs und Gedanken zum täglichen Arbeitsleben begleiten.

Jeder spürt aktuell den Preisdruck im täglichen Leben. Die ABAU möchte hier unterstützend unter die Arme greifen: Zukünftig können ABAU-Mitarbeiter und -Beschäftigte der Mitgliedsbetriebe Produkte u.v.m. zu günstigen Konditionen über eine Mitarbeiter-Benefits-Plattform, welche an die ABAU-zon gekoppelt ist, beziehen. Näheres dazu entnehmen Sie bitte dem Innenteil.

Spannend wird das Jahr zu Ende gehen und spannende Zeiten werden noch auf uns zukommen. Gerade jedoch in der Baubranche waren und sind wir immer flexibel geblieben und werden so auch die kommenden Herausforderungen gemeinsam meistern. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute und erholsame Feiertage. Bleiben Sie gesund!



Markus Summer
Geschäftsführung ABAU T/V



Liebe Leser!

In diesem Jahr mussten wir uns, neben den Corona-Folgen, vielen weiteren Hürden und Herausforderungen stellen. Die unaufhaltsame Energiekrise, die steigenden Materialkosten, die nicht enden wollenden Lieferengpässe und die unberechenbaren Preissteigerungen sind nur einige Beispiele. Die aktuelle Wirtschaftssituation hat uns einen Stein nach dem anderen in den Weg gelegt. Ein turbulentes Jahr haben wir erlebt. Spannende und herausfordernde Zeiten liegen noch vor uns. Die Zukunft ist vermutlich eine unserer größten Baustellen.

Rückblickend haben wir gerade in letzter Zeit einige Meilensteine als ABAU Österreich geschafft. Gemeinsam konnten wir eine Beschaffungsplattform – die ABAUzon – entwickeln. Die effizientere Verständigung und Kommunikation zwischen den Landesgesellschaften und speziell deren Geschäftsführern, mit dem Ziel einer schlagkräftigen Einkaufsbündelung, ist deutlich spürbar. Die Verstärkung des WIR-Gefühls der ABAU Österreich wird durch den gemeinsamen und frischen Marketingauftritt unterstützt und das UNAFIT-Programm bindet die Gesellschaften an ein gemeinsames EDV-Projekt.

Zukunftsweisend müssen wir als erfolgreiche Unternehmer den künftigen Mitarbeitern unserer Branche einen positiven und attraktiven Ausblick bieten, ansonsten werden wir den Fach- und Arbeitskräftemangel niemals bewältigen können.

Es gibt jedoch kaum eine Berufssparte, welche mit den hergestellten Produkten und Leistungen etwas so Nachhaltiges und Angreifbares erschafft, wie die Unsrige. Wir bauen für Generationen und sind auch in Krisenzeiten ein wesentlicher Wirtschaftstreiber.

Die Begeisterung der Jungen für den Bau und das Baunebengewerbe konnte auch bei der Veranstaltungsreihe „Young Generation“ klar erkannt werden. Die Nachfolger der Vorarlberger und Tiroler Mitgliedsbetriebe vernetzten sich, ihre Begeisterung für unseren Fachbereich ist ungebrochen und mit Inputs des Sportpsychologen Dr. Christian Uhl konnten auch einige Ratschläge umgesetzt werden, um in stressigen Zeiten einen kühlen Kopf zu bewahren.

Und so blicken wir voller Zuversicht auf die wohl größte, schönste und spannendste Baustelle, die uns bevorsteht, unsere Zukunft. Packen wir sie gemeinsam an, bauen wir sie gemeinsam nach unseren Vorstellungen um und greifen wir uns gegenseitig unter die Arme, denn wie Goethe schon einmal sagte: „Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man etwas Schönes bauen.“



Tobias Huter

MSc. Firma HUTER & SÖHNE

Aufsichtsratsmitglied ABAU Österreich GmbH



BEITRAGSREIHE

„Gedanken auf die wir bauen können“

Wie geht es Ihnen in der heutigen Welt?

Zwischen Krieg, Inflation, Rezession und immer steigenden Preisen. Zwischen immer weniger Zeit, aber immer mehr Möglichkeiten, wie man diese Zeit verbringen könnte. Zwischen Kunden, die nur immer noch anspruchsvoller – und Lieferketten, die eher länger statt nachhaltiger und produktiver werden. Und der Frage, ob man lieber die eine Woche Urlaub anstelle der zwei Wochen nehmen sollte, um vielleicht noch einen kleinen Funken an Kontrolle über das Tagesgeschäft zu behalten. In all dem klingt meine Frage fast schon deplatziert. Eher wie ein Scherz, nicht wahr?

Für den ersten Beitrag aus unserer Beitragsreihe habe ich mir die Frage gestellt, was Sie als Leser interessiert, weiterbringt – einen nachhaltigen Impact erzielt. Womit können Sie Ihren Mitarbeitern vielleicht genau das vermitteln, was selbst die immer-komplizierter-werdende Generation Z wieder zu Höchstleistungen anspricht? Etwas, bei dem Sie nicht die Seite umblättern und es verpufft wie eines dieser Milliarden Tiktok Videos.

Die Antwort darauf lautet: Werte. Werte, wie Vertrauen, Stabilität, Treue, Gemeinschaft, Freundschaft, Verbundenheit ... also mehr als geflügelte Worte oder Marketinghüllen, die teuer entwickelt wurden, um später nur an der Wand zu hängen.

Egal, in welcher Episode wir uns gerade in der zeitlichen Geschichte befinden, gelebte Werte haben uns Menschen immer Kraft gegeben. Sie geben zwar keine „Lösung“, aber sie produzieren – wenn vorgelebt – ausschließlich schöne Momente.

Die guten Nachrichten sind, dass bereits jeder von Ihnen jeden Tag seine persönlichen Werte mehr oder minder lebt. Da ist der Wert des Genusses durch die morgendliche Tasse Kaffee, wenn der Tag noch unschuldig jung ist und noch keiner 35-mal versucht hat, Sie anzurufen. Das ist der Kasten Bier für die gesamte Belegschaft im Wert der Gemeinschaft nach Feierabend, auf den sich alle freuen, auch wenn der Tag noch so hart war. Das ist das Strahlen der eigenen Kinder, wenn Sie abends vollkommen erledigt nach Hause kommen, der Sie daran erinnert, dass Familie einen hohen „Stellenwert“ für Sie hat.

Dr. Christian Uhl, Sportpsychologe von Olympiasiegern und Weltmeistern. Organisationsentwickler und Coach. Mit der Psychologie des Erfolgs begleitet er als Coach seit 2005 internationale Unternehmen, die mit einer gesunden Leistungskultur an die Spitze wollen. Sein in Co-Partnerschaft gegründetes zweites Unternehmen „Onehourtotalk“ bietet Menschen einzigartige Beratung durch ein Netzwerk ausgewiesener Experten. In der Baubranche begleitet er durch Workshops zahlreiche ABAU-Mitglieder zu den Themen „moderne und gelungene Führung am Bau“. www.christian-uhl.com | www.onehourtotalk.de

Sie sind überall zu finden, diese Werte, und obwohl wir sie nicht greifen, sehen und nur schwer messen können, so wird ein Unternehmen – eine Führungskraft oder ein Mitarbeiter – mit stark gelebten Werten immer mit einer deutlich erhöhten Wahrscheinlichkeit positiv auf meine Frage zu Beginn dieses Beitrags antworten.

Doch was sind eigentlich meine eigenen Werte?

Es gibt viele Methoden und Techniken, dies herauszufinden. Egal ob in Einzel-Coachings oder in Workshops auf unternehmerischer Ebene: Wenn sie klar aufgedeckt werden, schaffen sie genau die Orientierung, die wir heute oft vergeblich suchen.

Um Sie Ihren Werten ein Stück näher zu bringen, möchte ich Ihnen heute zwei Fragen mitgeben:

- Bei welcher Aktivität, Handlung oder in welcher Situation blühen sie voll auf und fühlen sich gut im Alltag? (z.B. beim Sport oder bei handwerklichen Arbeiten am Haus)
- Was für Qualitäten stecken in dieser Aktivität für Sie? (z.B. Entspannung, Kreativität, Glück, Gesundheit etc.).

Sie würden gern mehr von Christian Uhl lesen?

Im ABAUnews Magazin erwarten Sie ab jetzt regelmäßig Beiträge des Experten. Freuen Sie sich auf praktische Arbeits-, Freizeit- & Alltagstipps, die das Leben lebenswerter machen!

Themen, die Sie erwarten sind z.B. Zeitmanagement, der richtige Umgang mit Kritik und Reklamationen, die Steigerung der Teamfähigkeit, die Bewältigung von Stresssituationen, Maßnahmen zur Steigerung der psychischen Gesundheit und – in der nächsten Ausgabe – Tipps zur Work-Life-Balance. Wir wünschen viele gute Erkenntnisse beim Lesen!





UNAFIT Stand der Dinge

Der Projektstatus unseres gemeinsamen Projekts UNAFIT kann mit drei Worten beschrieben werden: „Es läuft gut“. Unsere ABAU-internen Key-User aus den 3 Landesgesellschaften sind bereits fleißig am Testen, die jeweils 3-tägigen Schulungsblöcke Fakturierung/FIBU und Einkauf/ Artikelstamm/Bonus im Oktober und November finden planmäßig in Präsenz bei der ABAU in Linz zusammen mit Dr. Kern und Trainern der SOFTLINE statt. Da es sich bei diesen Schulungen um Anwenderschulungen handelt, haben wir den Teilnehmerkreis auf zusätzliche Anwender aus den Landesgesellschaften erweitert.

Was ändert sich nun konkret für die ABAU intern und für die Baufirmen ab 1.1.2023?

Auswirkungen auf die ABAU ab 1.1.2023

- > Fakturierung und Finanzbuchhaltung werden auf das neue ERP System SOFTLINE umgestellt
- > Einkauf (Bestellungen, Anfragen, Konditionen, Bonuserfassung etc.) in SOFTLINE
- > Reporting (systematisches und automatisiertes Reporting) auf Basis der Daten im neuen ERP System SOFTLINE
- > Integriertes DMS (Dokumenten-Management-System) in SOFTLINE

Auswirkungen auf die Baufirmen 1.1.2023

- > Ausgangsrechnungen der ABAU zu den Baufirmen werden im Format eblnvoice 4.3 oder 6.0 (XML Standard) und als PDF bereitgestellt
- > Digitale Rechnungen kommen per sFTP push/pull oder PDF-Rechnung per E-Mail zur Baufirma
- > Auch Streckenrechnungen (bisher nur Investitionen) können als Einzelfaktura bereitgestellt werden
- > Neues Self-Service in der ABAUzon ersetzt Webshop
- > Lieferantennummern werden umgestellt – Umschlüsselungsliste wird von ABAU vorher bereitgestellt



ABAU-Mitarbeiter-Benefits

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

TOP-Marken zu dauerhaft attraktiven Konditionen für alle ABAU-Eigentümbetriebe und deren Mitarbeiter

Wir freuen uns, ein umfangreiches Programm mit vielfältigen Preisnachlässen in unserer ABAUzon zur Verfügung stellen zu können. Als Mitarbeiter erhalten Sie dauerhafte Vergünstigungen auf Produkte und Dienstleistungen namhafter Anbieter – NEU in Ihrer ABAUzon.

IHRE VORTEILE:

- > Dauerhafte Preisnachlässe, z.B. auf Reisen, Mode, Sport, Wohnen, Freizeit u.v.m.
- > Zugriff auf Angebote von über 600 TOP-Markenanbietern von zuhause und unterwegs
- > Monatliche Erweiterung des Angebotes
- > Zugriffe von jedem internetfähigen Gerät gewährleistet
- > Einfache Anmeldung/Registrierung über unsere Plattform für ABAU-Mitarbeiterangebote
<https://abau.mitarbeiterangebote.at>

Jetzt registrieren und sparen!

- > Rufen Sie die Plattform auf
<https://abau.mitarbeiterangebote.at>
- > Registrieren Sie sich einmalig mittels privater E-Mail-Adresse und dem Registrierungscode aus Ihrer ABAUzon
www.abauzon.at/mitarbeiter_benefits
- > Nehmen Sie sofort attraktive Angebote wahr

Die Mitarbeiterangebotsplattform können Sie jederzeit von jedem internetfähigen Endgerät oder über die corporate benefits App erreichen. Loggen Sie sich mit Ihrer bei der Registrierung angegebenen E-Mail-Adresse und Ihrem frei gewählten Passwort ein. Die Plattform wird kontinuierlich um neue Anbieter und Angebote erweitert. Auf Wunsch können Sie einen monatlich erscheinenden Newsletter abonnieren, der jeweils zu Beginn des Monats über die neuen Anbieter und Angebote informiert.

Wir wünschen viel Freude beim Shoppen & Schenken mit den neuen ABAU-Mitarbeiterangeboten!

Sie haben noch keinen ABAUzon-Zugang?

Jetzt gleich beim SuperUser (Admin) in Ihrem Unternehmen oder in Ihrer ABAU-Landesgesellschaft anfragen!



> **IM FOKUS:**

Next Generation

So klappt die Unternehmensnachfolge

Familienunternehmen stehen vor einer großen Herausforderung, wenn es um die Gestaltung der Unternehmensnachfolge geht. Bei einer solchen Übergabe gilt es viele Aspekte zu berücksichtigen und die möglichen Lösungen sind so individuell wie die betroffenen Familienunternehmen selbst.

Je nach Größe und Eigentümerstruktur kann der Generationswechsel zu einer sehr komplexen und langwierigen Aufgabe werden. Gefragt sind vor allem viel Geduld und gute Kommunikation zwischen den Parteien. Trotz des anstehenden Aufwands und möglicher Schwierigkeiten sind dabei auch die möglichen Chancen zu erkennen.

Tipp Nr. 1

für eine erfolgreiche Übergabe: die eigene Nachfolge früh- bzw. rechtzeitig in den Fokus rücken. Entscheidend ist es, nicht erst dann zu handeln, wenn der Senior das Rentenalter bereits erreicht hat. Wer schon bald weiß, dass er sein Business später einmal seinen Kindern übergeben möchte, ist gut damit beraten, diesen den Unternehmer-Alltag von Anfang an auf positive Weise vorzuleben: Selbstständigkeit ist schließlich spannend und steckt voller schöpferischer Kraft. So kann man bereits früh das Interesse am Unternehmertum wecken.

Tipp Nr. 2

Klare Absprachen treffen und diese schriftlich festhalten. Am Anfang jedes Nachfolgeprozesses sollte eine umfassende Analyse stehen: Wie sehen die familiären Eigentümer-Strukturen aus? Welche Generationen sind zu berücksichtigen? Soll der Betrieb von Familienmitgliedern oder von einem Fremdmanager weitergeführt werden? Wie viel wird ausgeschüttet? Was soll geschehen, wenn Gesellschafter ihre Anteile verkaufen? Idealerweise sollten all diese Punkte in einer Familiencharta festgehalten werden, die von allen wichtigen Stakeholdern mitgetragen wird.

Weitere wichtige Themen sind: Arbeitszeitregelung, Sicherung der

Altersvorsorge der abgebenden Partei, Vorgehen im Notfall. Alle potenziellen Nachfolger, Familienmitglieder, Gesellschafter und betroffenen Mitarbeiter des Unternehmens müssen rechtzeitig eingebunden und über die Inhalte dieses Plans informiert werden!

Tipp Nr. 3

Eine mehrjährige Phase des gemeinsamen Arbeitens ist besonders fruchtbar für das Unternehmen und bietet viele Chancen: gemeinsam neue Geschäftsfelder zu entwickeln, neue Produkte zu kreieren, neue Prozesse einzuführen, oder Organisationsstrukturen zu überdenken – darin liegt eine große Chance, die Firma auf zukunftsfähige Beine zu stellen.

Die Verantwortungsbereiche und Aufgaben müssen von Anfang an klar definiert und kommuniziert werden. Die neue Zusammenarbeit erfordert von beiden Seiten Charakterstärke, guten Willen und Entgegenkommen. Der Vorgänger sollte dem Nachfolger Vertrauen entgegenbringen und als Mentor zur Verfügung stehen, der Junge sollte dem bisherigen Chef Respekt für sein Lebenswerk zollen und gleichzeitig die eigenen Ambitionen etwas zügeln.

In manchen Fällen geht jedoch der Wunsch, dass die Firma in der Familie bleibt, nicht in Erfüllung. Falls es keine Kinder gibt oder diese andere Interessen haben, kann ein Unternehmensverkauf angedacht werden, oder anderswo nach einem würdigen Nachfolger gesucht werden.

Oft steigt die Nachfolgeneration auch erst später ins Familienunternehmen ein oder gründet mit dem ererbten Geld aus dem Firmenverkauf ein eigenes Unternehmen.

Wir haben für Sie ein paar ABAU-Eigentümer interviewt, bei denen das Thema „Generationswechsel“ gerade aktuell ist – viel Vergnügen und Aha-Erlebnisse beim Lesen!



Dinhobl Bauunternehmung GmbH, Niederösterreich

Die Ausgangssituation:

TR BM Johannes Dinhobl war in der dritten Generation im Familienunternehmen beschäftigt und ist seit Juli 2021 offiziell in Pension, arbeitet aber teilweise noch im Unternehmen mit. Von 1986 bis Februar 2021 war er alleiniger Geschäftsführer.

Seit dem Frühjahr 2021 ist Ing. Roman Scheibenreif operativer Geschäftsführer. Die Firma wurde 1920 von Rupert Dinhobl, dem Großvater von Johannes, gegründet.

www.dinhoblbau.at



Interview mit Johannes Dinhobl:

(Was) gab es bei der Übergabe Besonderes zu beachten?

Wichtig ist es, Vermögen nur im notwendigen Ausmaß im Baubetrieb zu lassen.

Welche Schritte wurden gesetzt, um einen Nachfolger zu finden?

Wir haben schon vor vielen Jahren zwei Mitarbeiter am Betrieb beteiligt.

Da sich kein/e Nachfolger in der Familie findet:

Worum ist Ihnen am meisten leid?

Ich hab mich mit dem Thema abgefunden, dass von der Familie niemand im Baubetrieb weiter macht.

Was hätten Sie rückblickend anders machen können/sollen?

Früher alles verkaufen, aber da die Firmen doch miteinander verflochten sind, war das für mich nicht richtig.

An wen würden Sie Ihr Unternehmen verkaufen?

Wenn möglich in erster Linie an meine Mitarbeiter.

TR BM Johannes Dinhobl
Foto: David Schreiber



Greil Bau GmbH., Oberösterreich

Die Ausgangssituation:

DI Josef Greil hat das Unternehmen im Jänner 1982 übernommen. Seine beiden Söhne DI Alexander und Ing. Bernhard Greil sind seit mehreren Jahren im Betrieb tätig und werden das Unternehmen auch einmal übernehmen.

www.greilbau.at



V.l.n.r.: Ing. Bernhard Greil, DI Josef Greil, DI Alexander Greil

Interview mit Vater & Söhnen:

Die derzeitigen Chefs sind seit wann im Unternehmen – und seit wann in Führungsebene?

Josef: Derzeit gibt es drei Geschäftsführer, ich bin nach wie vor im Unternehmen, Bernhard seit 2011, Alexander seit 2016. Seit 2019 sind meine beiden Söhne Prokuristen, seit 2021 auch Geschäftsführer.

Wie viel Zeit planen Sie für den Übergang ein?

Söhne: Da gibt es keinen genauen Zeitplan, solange es dauert, so lange dauert es. Vater hat sich aus dem Tagesgeschäft weitestgehend zurückgezogen, hilft uns aber noch mit Rat und Tat.

Was ist der Vorteil daran, dass Sie schon seit mehreren Jahren mitarbeiten?

Söhne: Man lernt das Unternehmen von der Pike auf kennen und kann langsam in die Führungsverantwortung hineinwachsen.

(Ab) wann war für Sie klar, dass Sie das Unternehmen übernehmen werden?

Söhne: Da lässt sich kein genauer Zeitpunkt nennen. Nachdem wir beide aufgewachsen sind und gesehen haben, wie viel Spaß dem Vater die Arbeit macht, hat sich nie die Frage gestellt, ob man das vielleicht nicht machen möchte.

Haben Sie Ihre Ausbildung auf Ihre zukünftige Tätigkeit ausgerichtet?

Söhne: Nein. Jeder hat das machen dürfen was Spaß macht. Bernhard die HTL für Hochbau, Alexander die HTL für Mechatronik und das Architekturstudium.

Glauben Sie, dass Sie von den Mitarbeitern gleich als „neue Chefs“ akzeptiert werden?

Söhne: Das lässt sich so nicht genau sagen, weil ja der Vater doch eine große Respektspersonlichkeit im Unternehmen ist.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihrem Vater (Führungsstil, Ausrichtung, Charakter)?

Söhne: Jeder Mensch ist unterschiedlich und somit ist das nicht so leicht zu sagen. Auch die Führungsstile ändern sich mit der Zeit und man muss sich da an die aktuelle Gesellschaft und Situation anpassen.

Was wird einmal anders werden?

Söhne: Es werden sich definitiv Dinge ändern, aber sicher nicht alles über den Haufen geworfen. Man muss einfach mit der Zeit gehen und schauen, an welchen Stellen man was optimieren kann.

Wie wird es sein, ein Unternehmen gemeinsam zu leiten?

Söhne: Es gehört genau abgesteckt, wer für welchen Arbeitsbereich zuständig ist.

Wie ergänzen Sie sich? Was unterscheidet Sie?

Söhne: Jeder hat seine eigenen Stärken und Talente und diese werden wir nach bestem Wissen und Gewissen in die Firma einbringen.

O&S BAU, Vorarlberg



Die Ausgangssituation:

BM Ing. Werner Schedler war von 1993 bis April 2016 alleiniger Geschäftsführer. Betriebsnachfolger gab es von beiden Gesellschafterfamilien nicht. Die neuen Geschäftsführer sind BM (Hochbau) Marc Hagspiel und BM (Tiefbau) Michael Pircher. Letzterer war bereits seit 2000 im Unternehmen beschäftigt. Beide GF sind nicht am Umsatz beteiligt.

www.os-bau.at



V.l.n.r.: BM Marc Hagspiel, BM Michael Pircher

Interview mit beiden Geschäftsführern:

Sie sind zu unterschiedlichen Zeitpunkten in die Führungsebene gekommen. Wie haben Sie die Übergabe jeweils gestaltet? Wie lange hat es gedauert?

Michael: Im Herbst 2015 traf Werner Schedler die Entscheidung, die Geschäftsführung abzugeben. Die Übergabe 2016 ging sehr schnell über die Bühne. Werner zog sich schon 2015 aufgrund seiner Erkrankung langsam zurück. Da ich die Tiefbauabteilung damals bereits geleitet habe und auch Sigi Kohler vom Hochbau als Geschäftsführer die Agenden übernahm, war nicht mehr viel zu übergeben. Alle gewerberechtlichen Themen haben wir intern in unserer Abteilung geklärt.

Marc: Unser langjähriger Mitarbeiter Sigi Kohler leitete die Agenden im Hochbau von 2016 bis Juni 2020. Ab dann durfte ich die Geschäftsführung übernehmen.

Waren Sie dabei eine Zeit lang gemeinsam (mit dem vorigen GF) im Unternehmen tätig?

Michael: Im Betrieb war ich seit 2000, zusammen mit Werner Schedler habe ich nicht viel gearbeitet. Werners Bereich war der Hochbau. Den Tiefbau leitete in Werners Zeit Josef Mundspurger.

Marc: Werners Steckenpferd war immer der Hochbau. Als Bauleiter war ich von 2006 bis 2016 beschäftigt und bekam von ihm und Josef Mundspurger die Baustellen zugeteilt.

Falls ja, hat diese Zusammenarbeit gut geklappt?

Michael: Wir hatten immer eine gute Basis. Hervorzuheben ist, dass sich Werner nach seinem Rücktritt sofort zurückzog und uns die Geschäftsführung überlassen hat. Da gab es keine „Besserwisser-Ratschläge“ und auch kein „Reinfiedern“.

Marc: Die Zusammenarbeit hat gut funktioniert. Werner hat mir immer jede Menge Freiraum gegeben und sehr viel Verantwortung zugetraut.

(Was) gab es bei der Übergabe Besonderes zu beachten?

Michael: Nein, neue Geschäftsführer, neuer Wind – wir haben viele Arbeitsabläufe und Prozesse umstrukturiert.

Marc: Zukunftsorientiert & vorausschauend handeln.

Haben Sie sich Hilfe von außen dazu geholt?

Beide: Nein.

Wie ist es, ein Unternehmen gemeinsam zu leiten?

Michael: Den Rückhalt eines Geschäftspartners zu haben ist bei Entscheidungen von Vorteil, auch der gemeinsame Auftritt bei Auftragsverhandlungen.

Marc: Da sehe ich nur Vorteile, weil bei schwierigen Entscheidungen eine zweite Meinung immer hilft und stärkt.

Wie ergänzen Sie sich?

Michael: Der eine macht dies, der andere das – je nachdem, wer wo seine Stärken hat. Im Gesamtpaket sind wir dadurch stark.

Marc: Michael leitet den Tiefbau, ich den Hochbau, wir arbeiten Seite an Seite.

Wie unterscheiden Sie sich?

Michael: Beim Arbeiten kaum, im Privatleben geht jeder seinen eigenen Weg – somit ist Beruf und Privates klar getrennt.

Marc: Kaum, wir geben immer 110 %, gemeinsam wollen wir immer das Beste für unsere treuen Mitarbeiter und den Betrieb.

(Ab) wann war jedem für Sie klar, dass Sie das Unternehmen übernehmen werden?

Michael: Erst als Werner Schedler uns über seinen Rücktritt informierte, für mich wäre sonst das Jahr 2020 ein Ziel gewesen – jetzt kam's etwas früher.

Marc: Ab dem Zeitpunkt, wo Werner seinen Rücktritt bekannt gab. Das war 2015.

Sind Sie von den Mitarbeitern gleich als „neue Chefs“ akzeptiert worden?

Michael: Durch die lange Zugehörigkeit zum Betrieb möchte ich sagen: Ja, zu 100 %.

Marc: Durch die lange Zusammenarbeit auf der Baustelle und im Büro war das kein Problem.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihren früheren Chefs (Führungsstil, Ausrichtung, Charakter)?

Michael: Beim Führungsstil: Wir haben ein offenes Ohr für unsere Mitarbeiter, Kalkulationen von Aufträgen werden genau angeschaut, mit Auftraggebern und Projektleitern findet stets ein Austausch statt, wir investieren mehr in Gerätschaften und den Betrieb, Probleme in jeder Hinsicht werden angesprochen und Lösungen gefunden. Bei der Ausrichtung: Unsere Mitarbeiter sind unser Kapital

und wir legen großen Wert auf den Umgang mit ihnen. Handschlagqualität, das Fördern von Lehrlingen und Mitarbeitern, Großaufträge werden mit anderen Baufirmen in Arbeitsgemeinschaften ausgeführt. Wir wollen im Ländle in der Bauszene vorne mit dabei sein! Beim Charakter: Jung, dynamisch und offen für Neues.
Marc: Hier hat Michael die richtigen Worte getroffen, das kann ich nur bestätigen.

Was ist jetzt neu?

Michael: Die Bürostruktur wurde digitalisiert, unsere CI überarbeitet, die Mitarbeiterführung ist klar geregelt, alle Aufgaben der einzelnen Mitarbeiter in Führungspositionen sind definiert.

Marc: Die letzten Jahre haben zu einer sehr guten Stimmung im Betrieb geführt, was auch die Baustellenergebnisse widerspiegeln.



 **Zimmermann Bau & Co. GmbH., Tirol**

Die Ausgangssituation:

Hier wird die Betriebsübernahme in den kommenden Jahren aktuell. Clemens Zimmermann arbeitet schon seit 2015 als Bautechniker im Familienunternehmen mit und hat bereits die ABAU Workshops „Next Generation“ absolviert. Der Senior Jakob Zimmermann hat das Unternehmen im Jahr 1990 von seinem Vater Gottfried übernommen.

www.zimmermann-bau.at

Hat Ihre Zusammenarbeit in den letzten Jahren gut geklappt?

Jakob: Wir haben ein sehr ausgeprägtes Vertrauensverhältnis und harmonieren gut. Ganz ohne Meinungsverschiedenheiten kann und soll es nicht gehen, im Großen und Ganzen ist es aber für beide eine wertvolle Zeit, wenn zwei Generationen im Betrieb aktiv sind und man voneinander lernen kann.

(Was) gibt es bei der Übergabe Besonderes zu beachten?

Jakob: Bei einer Betriebsübergabe gibt es viel zu beachten. Angefangen von rechtlichen Parametern bis hin zur klaren Kommunikation gegenüber den Mitarbeitern.

Wie haben Sie die Übergabe geplant?

Jakob: Dazu gibt es noch keine konkrete Planung und keinen konkreten Zeitpunkt. Bis zur Übergabe werden noch ein paar Jahre vergehen. Die Zeit bis dahin sehen wir als ständige Vorbereitung.

Holen Sie sich Hilfe von außen dazu?

Clemens: Wir holen uns auf jeden Fall auch Hilfe von außen. Nicht nur für die konkrete Übergabe, wofür es zum Beispiel bei der Wirtschaftskammer Beratungen gibt, sondern auch natürlich für die persönliche Weiterbildung. Die ABAU-Seminarreihe „Next-Generation“ hat mir sehr weitergeholfen, speziell im Bereich Mitarbeiterführung und auch für meine persönliche Entwicklung.

(Ab) wann war für Sie klar, dass Sie das Unternehmen übernehmen werden?

Clemens: Grundsätzlich war es für mich immer klar, dass ich im Familienunternehmen arbeiten will. Dass ich die Firma übernehmen darf, hat sich im Laufe der Zeit herausgestellt. Für mich persönlich habe ich die Entscheidung schon im ersten Jahr meiner Tätigkeit im Unternehmen getroffen, dass ich die Verantwortung, unser Familienunternehmen in 3. Generation zu leiten, übernehmen will.

Haben Sie Ihre Ausbildung auf Ihre zukünftige Tätigkeit ausgerichtet?

Clemens: Meine schulische Ausbildung war mit der HTL für Hochbau bereits auf die jetzige Tätigkeit ausgerichtet.



V.l.n.r.: BM Prok. Clemens Zimmermann, Gottfried Zimmermann, Jakob Zimmermann

Interview mit Vater und Sohn:

Wie gestalten Sie die Übergabe? Wie viel Zeit geben Sie sich?

Jakob: Wir nehmen uns dafür mehrere Jahre Zeit. Clemens ist seit 2015 im Unternehmen und in mehreren Bereichen tätig. Es ist wichtig, das Unternehmen in allen Facetten kennenzulernen sowie auch noch persönliche Schulungen und Weiterbildungen zu machen, damit man auf die bevorstehenden Aufgaben bestmöglich vorbereitet ist.

Auch jetzige Weiterbildungen (z.B. Baumeisterausbildung) sind natürlich auf die spätere Tätigkeit ausgerichtet. Gerne möchte ich auch noch kaufmännische Weiterbildungen machen, diese sind für die zukünftigen Aufgaben genauso wichtig wie die technische Ausbildung.

Glauben Sie, dass Sie von den Mitarbeitern gleich als „neuer Chef“ akzeptiert werden?

Clemens: Durch die bis zur Übergabe langjährige Tätigkeit im Unternehmen als Führungsposition ist die Akzeptanz bereits da. Wir haben im Unternehmen ein sehr kameradschaftliches und vertrauensvolles Verhältnis untereinander.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihrem Vater (Führungsstil, Ausrichtung, Charakter)?

Clemens: In manchen Situationen merke ich, dass mir noch die Erfahrung fehlt, um Situationen mit einer gewissen Gelassenheit zu meistern. Das unterscheidet mich, denke ich, am meisten von meinem Vater. Bei meinem Führungsstil möchte ich mich jedoch an den meines Vaters anlehnen. Ein menschlicher und respektvoller Umgang miteinander ist mir sehr wichtig. Besonders in der heutigen turbulenten und krisengeplagten Zeit ist es essenziell, den Mitarbeiter und auch sich selbst ein Umfeld zu bieten, in dem man sich wohlfühlt und wertgeschätzt wird.

Was wird dann anders werden?

Clemens: Wir müssen unser Unternehmen ständig weiterentwickeln, um am Markt bestehen zu können. Die größte Veränderung in Zukunft wird sicherlich die Digitalisierung sein, um auch in der

Baubranche Prozesse zu automatisieren und präzisieren. Im Holzbau haben wir bereits einen sehr hohen Vorfertigungsgrad. Mein Ziel ist es, diesen noch zu steigern und auch im Hochbau Arbeitsprozesse effektiver zu gestalten.

Ihr Sohn soll in den nächsten Jahren das Unternehmen übernehmen. Wie geht es Ihnen damit?

Jakob: Mir geht es damit sehr gut. Es ist eine große Freude, einen Nachfolger zu haben, der das Können und auch den Willen für seine zukünftige Tätigkeit mitbringt!

Fällt Ihnen das Loslassen schwer?

Jakob: Grundsätzlich nicht. Wie mein Sohn Clemens bereits gesagt hat, haben wir einen fließenden Übergang, bei dem ich nach und nach im Laufe der Zeit Aufgaben und Verantwortung abgeben kann.

Was kann Ihre Sohn besser als Sie?

Jakob: Viele Dinge haben sich im Laufe der letzten Jahre und Jahrzehnte sehr verändert. Mein Sohn kann mit vielen Dingen, die heute wichtiger als früher sind, viel besser umgehen. Das betrifft vor allem die Warn- und Prüfpflicht, das rechtzeitige Schreiben von Nachträgen und vieles andere mehr. „Wer schreibt, der bleibt!“. Diesem Sprichwort kommt in der heutigen Zeit immer noch Bedeutung zu.

Wann und woran haben Sie gemerkt, dass es Zeit für die Übergabe ist?/... dass Ihr Sohn bereit ist?

Jakob: Vom Können und von seiner Ausbildung her ist mein Sohn schon längere Zeit so weit. Wenn er mir sagt, dass er bereit ist, die Führungsrolle zu übernehmen, dann ist es auch für mich so weit.

Zingl Bau GmbH., Wien

Die Ausgangssituation:

Ing. Reinhold Romirer hat das Unternehmen zuvor geleitet, vor 3 1/2 Jahren hat der Sohn Ing. Bernhard Romirer die Firma übernommen. Letzterer ist bereits seit ca. 7 Jahren (mit Unterbrechungen) für Zingl Bau tätig.

www.zinglbau.at



V.l.n.r.: Ing. Bernhard Romirer, M.A., BM Ing. Reinhold Romirer

Interview mit Vater und Sohn:

Wie haben Sie die Übergabe gestaltet? Wie lange hat es gedauert?

Bernhard: Kurz und schmerzlos. Mein Vater hat mich bei einigen Themen natürlich unterstützt. Auch jetzt gibt es einen wöchentlichen Termin, wo große Themen gemeinsam erörtert werden.

Waren Sie dabei eine Zeit lang gemeinsam im Unternehmen tätig?

Bernhard: Als Geschäftsführer, der das operative Geschäft leitet, waren wir nie gemeinsam tätig. Es gab einen klaren Schnitt für Kunden und Mitarbeiter.

(Was) gab es bei der Übergabe Besonderes zu beachten?

Bernhard: Dass Kontakte des Vaters dem Unternehmen erhalten bleiben. Dazu haben wir im Vorfeld gemeinsame Termine mit Kunden und Partnern gehabt. Doch auch jetzt, nach über 3 Jahren, gibt es noch Anfragen an den Vater, die werden dann an mich weitergeleitet.

Haben sie sich Hilfe von außen dazu geholt?

Bernhard: Es gab einen externen Berater. Allerdings war dies für uns beide nur sekundär.

(Ab) wann war für Sie klar, dass Sie das Unternehmen übernehmen werden?

Bernhard: Die Übernahme stand immer im Raum. Erst nach ein paar Jahren Berufserfahrung nach der HTL wurde alles konkreter und ich entschied mich für ein betriebswirtschaftliches Studium. So richtig konkret wurde es vielleicht vor 5 bis 6 Jahren.

Haben Sie Ihre Ausbildung auf Ihre zukünftige Tätigkeit ausgerichtet?

Bernhard: Ja, mit dem Studium der Unternehmensführung.

Wie lange waren Sie vor der Übergabe im Unternehmen beschäftigt?

Bernhard: Mit Unterbrechungen 7 Jahre. Dazwischen habe ich ein Unternehmen gegründet, das der Zingl Bau zugearbeitet hat und dies auch noch tut. In dieser Zeit war ich bereits nahe an den Zingl-Bau-Mitarbeitern im Büro und auf der Baustelle, was sicher nicht geschadet hat.

Sind Sie von den Mitarbeitern gleich als „neuer Chef“ akzeptiert worden?

Bernhard: Das muss man sich erarbeiten. Es ist ein „Gewöhnungsprozess“ für alle Beteiligten. Wichtig war, dass die Entscheidung der Übergabe an mich im Vorfeld von meinem Vater an unsere Leute gut kommuniziert wurde. Damit hatten alle genug Zeit, sich darauf einzustellen, wenn das überhaupt möglich ist. Die allermeisten kannten mich ohnehin von der Zusammenarbeit. Dass unsere Mitarbeiter diesen Wechsel so gut mitgetragen haben, erfüllt mich schon mit Stolz, das ist nicht selbstverständlich. Wir sind mittlerweile ein großartiges Team.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihrem Vater (Führungsstil, Ausrichtung, Charakter)?

Bernhard: Mein Vater hat das Unternehmen 1994 gegründet, das heißt er war für alle von Anfang an der Chef. Ich versuche dem Mitarbeiter ein Ziel zu geben, zu fordern und zu fördern. Geprägt durch meine Ausbildung und den Generationswechsel ist mit Sicherheit ein neuer, junger Führungsstil bei uns im Unternehmen eingekehrt. Jeder soll seinen und den Erfolg des Unternehmens spüren und sich ein bisschen selbst verwirklichen können. Natürlich ist dadurch nicht alles besser, der ein oder andere mag den Stil meines Vaters sicherlich vermissen. Glücklicherweise hatten wir durch den Wechsel aber keine Erhöhung der Fluktuation zu verzeichnen.

Was ist jetzt neu?

Bernhard: Wir versuchen mit verschiedensten monetären und nicht monetären Instrumenten unser Stammpersonal auf lange Sicht zu halten. Durch unseren Internet- & Social-Media-Auftritt und andere Marketing-Aktionen erhöhen wir die Bekanntheit der Marke Zingl Bau. Damit sollen sich auch die Chancen auf neue Kundenkontakte und neues Personal verbessern. Durch meine Affinität zur EDV konnten wir außerdem den bereits hohen Standard noch einmal verbessern, wir können hier im Branchenvergleich sicher mithalten. Organisatorisch gesehen haben wir mit der Wiedereinführung der ISO-Zertifizierung nach 9001 einen guten Rahmen für die Mitarbeiter geschaffen, damit der Zingl-Bau-Qualitätsstandard gesichert ist.

Ist Ihnen Loslassen schwer gefallen?

Reinhold: Es ist keine Frage des Loslassens, sondern eine Frage der Notwendigkeit.

Was ist Ihnen am schwersten gefallen?

Reinhold: Mich in mein neues Aufgabengebiet (Immobilien) einzuarbeiten. Ich darf mir jetzt eine Aufgabe stellen und selbst abarbeiten.

Können Sie wichtige Entscheidungen Ihres Sohnes akzeptieren (seit Sie nicht mehr GF sind)?

Reinhold: Ich meine, Bernhard ist GF und ich bin Aufsichtsrat. Aufgrund dieser Basis ist natürlich auch ein gewisser Freiraum für den GF notwendig. Wichtige Entscheidungen werden bis zur Zweistimmigkeit diskutiert, auch mit dem Augenmerk, dass er bald beide Funktionen haben wird.

Was kann Ihr Sohn besser als Sie?

Reinhold: Durch seine betriebswirtschaftliche Ausbildung hat er bei unserer Betriebsgröße Vorteile in diesem Bereich.

Wann und woran haben Sie gemerkt, dass es Zeit für die Übergabe ist?

Reinhold: 25 Jahre Vollgas waren mir ausreichend. Man muss auch rechtzeitig erkennen, wann die Zeit für Wandel gekommen ist, um die jugendliche Dynamik im Unternehmen aufrecht zu halten. Die GF-Übergabe war natürlich gemeinsam abgestimmt. Ich ging am Freitag aus dem Büro und Bernhard zog am Montag ein.



Unternehmensnachfolge – Tipps aus rechtlicher Sicht

von **Katharina Müller/Martin Melzer, Müller Partner Rechtsanwälte GmbH***

Die erfolgreiche rechtliche Gestaltung einer Unternehmensnachfolge ist herausfordernd. Besonderes Augenmerk ist dabei auf das Pflichtteilsrecht zu legen und welche Gestaltungsmöglichkeiten dieses eröffnet. Wird dies nicht berücksichtigt, endet die Unternehmensnachfolge häufig im Streit und schlimmstenfalls in einem Notverkauf des Unternehmens.

Der Vorteil einer Unternehmensnachfolge unter Lebenden liegt auf der Hand: Der Übergeber kann die Entwicklung des Nachfolgers über einen längeren Zeitraum beobachten und allfällige Fehlentwicklungen ausgleichen. Dies wird entweder über eine sukzessive Übertragung des Unternehmens in das Eigentum des Übernehmers oder aber (bei sofortiger Übertragung) über rechtliche Absicherungsmechanismen ermöglicht.

Die pflichtteilsrechtlichen Konsequenzen solcher schenkungsweisen Übertragungen werden oft zu wenig oder gar nicht berücksichtigt. Das übergebene Unternehmen stellt in der Regel einen unverhältnismäßig hohen Wert gegenüber den sonstigen Vermögenswerten des Übergebers dar. Im Rahmen der pflichtteilsrechtlichen Schenkungsanrechnung haben die weichenden Erben uU einen hohen Ausgleichsanspruch gegen den Unternehmensnachfolger.

Wird das Unternehmen von Todes wegen weitergegeben, ist – neben der sorgfältigen Abstimmung der letztwilligen Verfügung mit den gesellschaftsvertraglichen Regelungen – wiederum die Pflichtteilsthematik ein maßgeblicher Aspekt. Hier schaffen rechtliche Instrumente wie die Stundung des Pflichtteilsanspruchs eine gewisse Abhilfe. Weiters kann der Pflichtteil auch durch die Einräumung einer (bewertbaren) Rechtsposition gedeckt werden, ohne dass ein unmittelbarer Zufluss von Liquidität damit verbunden ist. In Betracht kommen etwa die Einräumung von Fruchtgenussrechten, Unterbeteiligungen oÄ.

Abschließend lässt sich festhalten, dass ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine gelungene Unternehmensnachfolge ist, das Thema aktiv anzugehen, rechtzeitig zu initiieren und offen zu kommunizieren. Die frühzeitige Auseinandersetzung mit der Nachfolgeplanung eröffnet Zeiträume, um die Nachfolgeneration an das Thema heranzuführen oder etwa Vermögensumschichtungen bzw. -umstrukturierungen vorzunehmen, die für die Pflichtteilsdeckung sinnvoll sind. Eine sorgfältige Planung des Nachfolgekonzepts unter Einbindung fachlich versierter Experten ist jedem Übergeber, aber auch Übernehmer zu empfehlen.

*Die Autoren beraten laufend bei der Erstellung von umfassenden Unternehmensnachfolgekonzepten.

www.mplaw.at



100 Jahre Stern Bau

Seit nunmehr 100 Jahren steht die Firma Stern für Kompetenz, Qualität, persönliche Beratung und Bauen mit Perfektion & Leidenschaft. Begonnen hat alles im Jahr 1922, als Ing. Josef Mayrhofer das alte Sudhaus der Brauerei in Münzkirchen kaufte und ein Bauunternehmen gründete.

Im Sommer 2022 wurde dieses besondere Jubiläum am Firmenstandort in Münzkirchen gebührend gefeiert. An diesem Abend konnten die rund 1.000 Gäste 100 Jahre Bau- und Familiengeschichte miterleben. Neben Lieferanten, Geschäftspartnern, zahlreichen Ehrengästen und Vertretern der umliegenden Gemeinden waren es vor allem treue Kundschaften und aktuelle sowie ehemalige Mitarbeiter mit ihren Familien, die die Festhalle füllten.

Was macht das Geheimnis des Erfolgs aus?

Größte Dankbarkeit und Wertschätzung gilt allen, die in den letzten 100 Jahren ihren Beitrag für den Erfolg der Firma Stern geleistet haben. Ohne deren Fleiß, Einsatz und Firmenzugehörigkeit war es damals wie

heute unmöglich, derartige Projekte zur vollsten Zufriedenheit unserer zahlreichen Kunden abzuwickeln:

„Voller Stolz blicken wir zurück auf alles, was in der Vergangenheit geleistet wurde. Unser Ziel wird es aber auch in Zukunft sein, als Wirtschaftsunternehmen zu wachsen, Arbeitsplätze in der Region zu sichern, neue zu schaffen und junge Menschen auszubilden. Das tun wir aber nicht um jeden Preis, sondern fair und partnerschaftlich – weil wir aus der Region kommen, für die Region arbeiten und uns das gute Verhältnis zu unseren Mitarbeitern und Kunden besonders am Herzen liegt. Die Tatsache, dass wir seit nunmehr über 100 Jahren erfolgreich sind und auf viele zufriedene Kunden verweisen dürfen, werten wir als Beweis für die Ernsthaftigkeit dieses Anspruchs. Mit jeder Menge Erfahrung freuen wir uns auf viele weitere Jahre mit abwechslungsreichen und spannenden Projekten.“

ABAU gratuliert und wünscht alles Gute für die Zukunft!





50 Jahre NPGbau

Wenn Leistung gefragt ist!

Was Ende der 1960er Jahre gewissermaßen mit einer Scheibtruhe begann, ist heute ein familiengeführtes Bauunternehmen mit rund 115 Mitarbeitern, das in ganz Österreich in den Geschäftsfeldern Planung, Hoch- und Tiefbau tätig ist.

Doch NPGbau weiß nicht nur, wie man ein komplettes Leistungsspektrum rund um den Bau in höchster Qualität und mit absoluter Termintreue realisiert, sondern auch, dass Feste gefeiert werden müssen, wie sie fallen! Eine 50-jährige Unternehmensgeschichte bietet dazu mehr als genug Anlass. So feierte das Bauunternehmen mit einem großen Fest, mehr als 300 Gästen, viel Musik und kulinarischen Schmankerl gebührend dieses Jubiläum. Zwischen zahlreichen Ehrungen und Glückwünschen wurde Geschäftsführer BM Dipl.-Ing. Klaus Neuschitzer von seiner gesamten Belegschaft mit einer riesigen Maurerkelle überrascht. Umgekehrt wurde langjährigen Teammitgliedern für ihre Treue zum Unternehmen gedankt – nicht zu vergessen dem Firmengründer und Seniorchef Herbert Neuschitzer, sowie den Frauen an der Seite der Verantwortlichen, Anna-Maria Neuschitzer und Petra Drießler.

ABAU gratuliert herzlich

V.l.n.r.: BM Ing. Herbert Neuschitzer, Petra Drießler mit Nils und Gustav, Dipl.-Ing. Klaus Neuschitzer, Bgm. Josef Jury, Anna-Maria Neuschitzer und Vizebgm. Claus Flatler

Chronik

- 1967 Gründung der Firma BM Ing. Herbert Neuschitzer als Einzelunternehmen
- 1972 Firmengründung der Bauunternehmung NPGbau GesmbH & Co KG
- 1975 Errichtung eines Büro- & Verwaltungsgebäudes am Firmensitz Gmünd
- 1977 Erwerb des Bauhofgeländes sowie dessen Erweiterung und Gestaltung
- 1985 Umwandlung der NPGbau GesmbH & Co KG in die NPGbau Neuschitzer GesmbH & Co KG
- 2000 Eintritt des Sohnes Dipl.-Ing. Klaus Neuschitzer in die Geschäftsführung
- 2012 Beitritt zur ABAU NÖ/W e.Gen.



Tradition trifft auf Zeitgeist

Die Pabst Gruppe

Vom Erdbau bis zum Dach: Die Pabst Gruppe im schönen Mostviertel vereint alles – wirklich alles – rund ums Bauen. Alles aus einer Hand, würde man meinen. Aber das traditionsreiche Familienunternehmen, welches bereits auf eine mehr als 100-jährige Firmengeschichte zurückblicken kann, geht noch einen Schritt weiter und sagt: Alles aus den besten Händen.

Zur Pabst Gruppe, die aktuell rund 360 Mitarbeiter beschäftigt, zählen die eigenständigen Unternehmen Bau Pabst, Holz Pabst, MHB – Holz und Bau GmbH im Mostviertel, Plan Bau Design und die Schneckenreither GmbH.

Das umfangreiche Leistungsangebot der Pabst Gruppe reicht von der Verwirklichung von Privathäusern über die Errichtung von Wohnhausanlagen bis hin zur Umsetzung von Gewerbebauten, Industriebauten sowie öffentlichen und landwirtschaftlichen Gebäuden. Es gibt also beinahe nichts, was sich mit der Pabst Gruppe nicht verwirklichen lässt.

Eine wesentliche Sparte der Pabst Gruppe ist der Holzbau, welcher von Holz Pabst und der MHB angeboten wird. Oftmals werden größere Holzbauprojekte auch in Teamarbeit abgewickelt. Dabei trifft Tradition auf moderne Holztechnik. Eines dieser Gemeinschaftsprojekte ist zur Zeit der Ausbau des „Massivholzplattenwerkes“ des stark wachsenden Tiroler Familienunternehmens „Binderholz“. Ein 27 Meter hohes Hochregallager mit 10 Meter Breite und 180 Meter Länge soll die Kapazitäten mehr als verdoppeln. Baustart war August 2021. Die Fertigstellung ist für Ende 2022 geplant.

Grundsätzlich entscheiden die Kunden zwischen Massivbau und Holzbau. Beim Massivbau kommen Beton und Ziegel zum Einsatz – beim Holzbau werden drei Varianten angeboten: Holzriegelbau, Massivholzbau und Vollholzhäuser.

Bei Pabst trifft Tradition auf Zeitgeist

Die eingespielten Teams aus Technikern und Handwerkern, Profis in allen Bereichen, arbeiten seit Jahren und teilweise sogar seit Jahrzehnten zusammen. So entstehen an allen kritischen Schnittstellen reibungslose Übergänge. Und wer schon mal kleine oder große Bauprojekte in Angriff genommen hat, weiß: Diese Reibungslosigkeit ist Gold wert!

Mehr über die Pabst Gruppe finden Sie auf

www.pabst.at – www.facebook.com/PabstGruppe
www.mhb.at – www.facebook.com/MHBWaidhofen
www.schneckenreither-gmbh.at



Hochregallager der Firma Binderholz

Gewerbebau

2013 wurde in Hörsching das Logistikzentrum der Firma Schachinger errichtet.

Projektumfang – Aufgabenstellung

Teilgeneralunternehmerarbeiten
Holzbau – Ausbau
Ausführungsstatik Holzbau
Tragwerks- und Werkplanung
Holzbau
Bauleitung Holzbau



Fotos: Walter Ebenhofer

Holzbauweise
Nettonutzfläche Büro: 860m²
Nettonutzfläche Halle: 10.900m²
Brettschichtholz ca.: 1.200m³
Brettspertholz ca.: 325m³
Konstruktionsvollholz ca.: 480m³
Plattenwerkstoffe ca.: 25.000m²

Wohnhausanlage Amstetten

Aktuell wird im Auftrag der WETgruppe in Winklarn - Bezirk Amstetten - eine weitere Wohnhausanlage bestehend aus 18 Wohnungen für „Betreutes Wohnen“ und 17 Wohnungen für „Junges Wohnen“ errichtet.



Foto: intern

Privatbau

Auch im **Privatbau** zeichnet sich die Pabst Gruppe durch jahrzehntelange Erfahrung und Top-Mitarbeitern aus! Auf 156 m² befinden sich im Erdgeschoss ein großzügiger Wohn- und Essbereich und im Obergeschoß die Waschräume sowie Schlafzimmer. Dazu kommt ein Kellerersatzraum mit 24 m² inklusive Technikraum.



55 Jahre Müller Wohnbau in Altsch

Baumeister Karl Müller legte bereits 1967 den Grundstein für das Unternehmen in Altsch. Als Nachhaltigkeit, Treibhauseffekt oder Klimawandel noch Randthemen waren, setzte sich Müller Wohnbau bereits mit „gesundem Wohnen“, Land- und Energieverbrauch oder Abfall- und Verkehrsaufkommen auseinander.

Dipl.Arch.-FH, BM Gerhard Müller: „Unter Verwendung von ökologisch-regionalen Baustoffen werden Wohnräume erfüllt, die soziale, ökologische und ökonomische Ansprüche erfüllen“

ABAU gratuliert Dipl.Arch. Gerhard Müller und seinem Team zum 55-jährigen Firmenjubiläum.

www.muellerwohnbau.at





Sanierungsspezialist SOLUTO Tomaselli Gabriel auf Wachstumskurs

Das 2018 gegründete Unternehmen ist auf die Brand- und Wasserschaden-Sanierung spezialisiert und will mit dem neuen Geschäftsfeldleiter, Christoph Beck, den Wachstumskurs fortsetzen.

Die 100-Prozent-Tochtergesellschaft der Tomaselli Gabriel BauGmbH ist auf die Sanierung von Brand- und Wasserschäden spezialisiert und Franchisenehmer der österreichweit tätigen SOLUTO GmbH.

Diese wiederum wurde im Juni zum Franchise-System des Jahres 2022 gekürt. Seit dem Start konnte das mittlerweile 10-köpfige Team die Anzahl der jährlich bearbeiteten Schadensfälle auf knapp 700 beinahe verdoppeln. Für 2022 wird die 1-Million-Euro-Umsatz-Marke angepeilt und der Mitarbeiterstand soll mittelfristig auf 20 aufgestockt werden.

Langjähriger Baufachmann

Seine Erfahrungen in der Baubranche kann Christoph Beck perfekt in den Dienst der Kunden stellen. Auf Wunsch auch als Generalunternehmer, „was den Geschädigten Zeit, Geld und Nerven spart“, bringt Beck die Dienstleistung auf den Punkt.

Langjähriges Know-how

Das Angebot von SOLUTO Tomaselli Gabriel baut auf langjährigem bauphysikalischem Know-how auf, bietet maßgeschneiderte Sanierungslösungen mittels modernster Technik, präzise Untersuchung von Leitungen und Kanalsanierung sowie Leckortung ohne Stemmarbeiten.

Den Geschädigten steht eine Notfallhotline rund um die Uhr zur Verfügung. Brandschäden erfordern es, Wohnräume rasch schadstofffrei zu machen. Bei Wasserschäden stehen Trocknung, Beseitigung von Schimmel und die Wiederinstandsetzung an.



Christoph Beck
Soluto





Kreislaufwirtschaft im Bau?

Bau- und Abbruchabfälle gehören nicht auf die Deponie, sondern als Quelle für Sekundärrohstoffe genutzt. (Foto: unsplash)

Noch immer bauen wir munter drauf los, ohne uns großartig Gedanken über die Folgen zu machen. Sind Gebäude am Ende, wird abgerissen und deponiert. Allein in Wien sind schätzungsweise 800 Millionen Tonnen verbaut. Die Lösung ist „Urban Mining“, das konsequente Erkunden und Recycling von Gebäuden.

2019 sind in Österreich 71 Millionen Tonnen Abfall angefallen. 59 % davon waren Aushubmaterial, 16 % Bau- und Abbruchabfälle. „Wir bauen so viel, dass unsere Deponien zusehends an ihre Grenzen gelangen“, konstatiert Helmut Rechberger, Professor an der TU Wien. Sein Fachgebiet ist u.a. Urban Mining, also die Nutzung der vom Menschen errichteten Bauten und Infrastrukturen als Quelle für Sekundärrohstoffe. „Wir beschäftigen uns intensiv mit dem Recycling unseres Hausmülls“, konstatiert der Verfahrenstechniker, „aber der macht nur rund eine halbe Tonne pro Kopf und Jahr aus.“

Viel umfangreicher sind hingegen die „Lagerstätten“, die wir in Form von Gebäuden rund um uns aufgebaut haben: Sie werden auf 400 Tonnen pro Kopf geschätzt. „In Zusammenarbeit mit der Stadt Wien haben wir eine Methode entwickelt, um die oberirdischen Bauwerke hinsichtlich Menge und Materialzusammensetzung relativ valide einschätzen zu können“, sagt Rechberger. Dazu wurden zahlreiche Abrissgebäude – teilweise invasiv – untersucht und die Erkenntnisse mit GIS-Daten zu Kubaturen, Bauperiode und Nutzungsart verknüpft und daraus spezifische Materialintensitäten ermittelt. „Um die Methode weiter zu verfeinern, setzt die ZAMG ein Georadarsystem ein, wie es auch bei der Erkundung natürlicher Lagerstätten zum Einsatz kommt“, informiert der Professor.

Ökologisch sinnvoll, ökonomisch (noch) nicht

Wenig überraschend enthalten die anthropogenen Lagerstätten überwiegend mineralische Materialien wie Stein, Kies, Beton und Ziegel. Eine Wiederverwertung ist hier aufgrund des geringen Werts wenig lukrativ und bestenfalls für Nischenanbieter wie die Plattform restado.de ein Geschäftsmodell. Anders sieht es etwa bei Metallen aus, bei denen schätzungsweise fünf bis zehn Tonnen pro Kopf in unseren Bauwerken lagern: „Das weltweit verbaute Kupfer etwa reicht schon sehr nahe an die natürlichen Reserven heran,“ konstatiert der Professor. Teilweise scheitert das Recycling noch an den technologischen Möglichkeiten, aber da ist Rechberger optimistisch: „Im Verpackungsbereich etwa wurden große Fortschritte erzielt. Das sollte in der Bauwirtschaft auch machbar sein.“ Im Sinne der Umwelt ist die Wiederverwertung jedenfalls sinnvoll.

Chance Digitalisierung

Voraussetzung für ein effektives Gebäude-Recycling ist das Wissen um ihre materielle Zusammensetzung. Es gibt zwei Gründe, warum da große Defizite bestehen: Bauwerke sind in der Regel Unikate und haben eine sehr lange Nutzungsdauer. Hier sieht Rechberger in der Digitalisierung großes Potenzial: „Wir haben bewiesen, dass ein Gebäudeausweis über die Materialzusammensetzung möglich ist, allerdings derzeit noch mit hohem Aufwand.“ Tatsächlich gibt es (noch) keine Standards, die das BIM-Modell eines Gebäudes automatisch nach seiner materiellen Zusammensetzung auflöst. Aus den gesammelten Daten könnte man einen Rohstoffkataster erstellen, um den Anfall von Sekundärrohstoffen mengenmäßig und zeitlich zu prognostizieren.

Auch wenn Urban Mining noch in den Kinderschuhen steckt, hat Helmut Rechberger eine klare Vorstellung von der Zukunft: „Im Sinne einer gerechten Ressourcenverteilung sollten hochentwickelte Volkswirtschaften ihren Bedarf überwiegend durch Sekundärressourcen decken und die Primärlagerstätten Entwicklungsländern überlassen.“

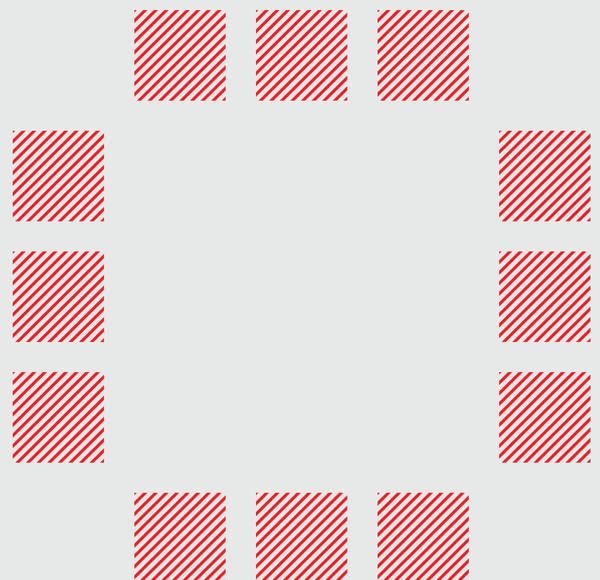


Bei einigen Rohstoffen wie Kupfer erreicht das verbaute Volumen schon die Größenordnung der natürlichen Reserven. (Foto: unsplash)



**„Wir haben bewiesen,
dass ein Gebäudeaus-
weis über die Material-
zusammensetzung
möglich ist“**

TU-Wien-Professor Helmut Rechberger.
Foto: Weiwurm





Schöne Aussichten?

Das große ABAU-Einkaufs-INTERVIEW

Die Baubranche ist im Wandel. Entscheidungsträger, Einkaufsleiter sowie Mitarbeiter aus allen 3 Landesgesellschaften nehmen Stellung zu ihren Tätigkeiten im Bereich „Einkauf“.

Wie hat sich Ihr Aufgabenbereich in den letzten Jahren verändert? (Bestellvorgang: damals vs. heute)

Bernhard Muigg (Leitung Einkauf ABAU T/V):

Die Vorlaufzeiten für Anfragen und Bestellungen werden immer kürzer. Man muss sehr schnell reagieren, hat immer weniger Zeit für die Abwicklung. Durch die Vielzahl der Internetbestell-Plattformen muss die Bearbeitung viel globaler erfolgen.

Markus Beutl (Leitung Einkauf ABAU NÖ/W):

Früher konnten Preise bzw. Rabatte, die in unseren Jahresgesprächen getroffen wurden, für den vereinbarten Zeitraum größtenteils gehalten werden. Dementsprechend war es den Bauunternehmen möglich, Projekte zu planen und zu kalkulieren. Jahrespreise wurden im Laufe der Zeit zu Monats-, Wochen- oder gar Tagespreisen, eine lückenlose Darstellung und Kommunikation auf unseren Online-Plattformen (Ordersatz) wurde extrem zeitintensiv bzw. ist machmal nicht möglich, damit verbunden eine kaum mögliche Kalkulation für die Bauunternehmen. Der Aufwand pro Anfrage oder Bestellung ist für alle Seiten um ca. 80 % gestiegen: ein Ausnahmezustand, der Geduld, ein gutes Nervenkostüm und viel Fingerspitzengefühl erfordert.

Elke Stöbich (strateg. Einkauf ABAU OÖ):

Das vorangegangene Jahr hat uns im Einkauf bereits deutlich aufgezeigt, dass ein Umdenken und eine Neuorientierung hinsichtlich der Einkaufsagenda nötig sind. Im heurigen Geschäftsjahr ist diese Aufgabenerfüllung ohne Verzögerungen ab Beginn des Jahres 2022 eingefordert worden.

Wie wirken sich die Preiserhöhungen und Lieferschwierigkeiten im „daily business“ aus?

Markus Beutl (Leitung Einkauf ABAU NÖ/W):

Der extreme Mehraufwand hat unser Team an personelle Grenzen gebracht. Die Knappheit der Ware ließ den Bauunternehmen oft wenig Spielraum – weder in Bezug auf die Ware selbst, noch in Bezug auf den Preis. Die gute Beziehung zu unseren ABAU-Lieferpartnern, Flexibilität und Kreativität wurden wichtiger denn je.

Bernhard Muigg (Leitung Einkauf ABAU T/V):

Durch die Lieferschwierigkeiten sind manchmal fix abgeschlossene Aufträge nochmals zu bearbeiten, da der Lieferant trotz Zusage nicht liefern kann. Bei den sehr vielen und massiven Preiserhöhungen muss man den Überblick bewahren und versuchen, durch neue Wege die Produkte doch noch zu marktüblichen Preisen zu beschaffen. Langjährige verlässliche Partner, sowohl einkaufs- als auch verkaufsseitig, sind wichtiger denn je.

Elke Stöbich (strateg. Einkauf ABAU OÖ):

Die andauernden und nicht enden wollenden Preiserhöhungen kombiniert mit teilweise massiven Lieferverzögerungen fordern vom Einkaufsteam ein starkes Nervenkostüm und viel Kreativität. Grenzübergreifende Ausweichmöglichkeiten und Alternativlösungen wurden über die Themen Energie und Frachtpreise massiv geblockt.

Umso intensiver wurde mit unseren Stammlieferanten an gemeinsamen Lösungen gearbeitet. Hier hat sich der Stellenwert der ABAU bezahlt gemacht.

Auch auf der Auftraggeberseite hat sich der Bedarfsablauf geändert. Es wurden noch intensiver der Kontakt und der fachliche Austausch gesucht. Bauprojekte wurden vorausschauend und effektiv geplant als Bestellung deponiert. Die eigenen Lagerplätze sind wieder reaktiviert worden, um damit so kosteneffizient als möglich die Verfügbarkeit für die einzelnen Bauvorhaben zum gegebenen Zeitpunkt zu garantieren.

Gernot Mayer (Einkauf T/V):

Preiserhöhungen sind mittlerweile an der Tagesordnung und die Verfügbarkeit der gewünschten Mengen oder Qualität ist leider auch nicht immer gegeben. Daher ist es eine große Herausforderung für mich, die Materialien rechtzeitig zu einem akzeptablen Preis und der gewünschten Qualität auf die Baustellen zu liefern. Eine gute und ehrliche Zusammenarbeit mit den Lieferanten ist gerade in diesen Zeiten sehr wichtig und macht jeden Tag zu einer neuen Herausforderung. Ich möchte behaupten, dass bei uns keine Baustelle zum Stillstand gekommen ist, weil wir die Ware nicht rechtzeitig und zu einem akzeptablen Preis besorgen konnten, und das macht mich auch ein bisschen stolz.

Markus Gruber (Einkauf ABAU NÖ/Wien):

Leider müssen wir die Preise so akzeptieren, wie die Industrie/Händler sie uns vorgeben. Nichtsdestotrotz bin ich bemüht, stets den günstigsten Händler ausfindig zu machen, was eine große Herausforderung und sehr zeitaufwendig ist, da viele Produkte nicht überall lagernd und somit sehr viele Telefonate nötig sind.

Welche Rolle spielt die ABAU für die Unternehmer in dieser Situation, bei diesen Aussichten?

Elke Stöbich (strateg. Einkauf ABAU OÖ):

Einkauf bzw. die Beschaffung der ABAU ist in all diesen herausfordernden Zeiten dennoch nicht starr in den vorgegebenen Bahnen geblieben, sondern hat sich dementsprechend formiert, um für unsere Gesellschafter die geforderten unterschiedlichsten Leistungsparameter weiterhin zu erfüllen. So haben wir unter anderem Lead-buyer in den verschiedensten Bereichen ausgebildet und platziert. Dadurch bieten wir fachliche Ansprechpersonen spezifisch an, um rasch und bestmöglich optimiert agieren zu können. Hier sind wir als Schnittstelle zwischen Lieferanten und Auftraggeber besonders aktiv und können die Vertrauensbasis vertiefen und damit reibungslose Abläufe generieren.

Bernhard Muigg (Leitung Einkauf ABAU T/V):

Die ABAU ist in Zeiten wie diesen Problemlöser, starker Einkaufspartner und Logistiker in einem.

Markus Beutl (Leitung Einkauf ABAU NÖ/W):

Die ABAU hat versucht, als eine Art Puffer zu fungieren, Unvermeidbares zumindest abzufedern, sich auf neue Situationen und veränderte Rahmenbedingungen schnellstmöglich einzustellen, um am Ende das Beste für die ABAU-Eigentümer herauszuholen. In Ihrer Rolle als Beschaffungsorganisation wurde gerade in diesen Zeiten spürbar, was ein partnerschaftliches Verhältnis auf Augenhöhe mit den ABAU-Lieferpartnern ausmacht.

Umbruch in der Baubranche: Müssen neue Wege gedacht werden? Wo könnten diese hinführen?

Bernhard Muigg (Leitung Einkauf ABAU T/V):

Die Strukturen müssen immer wieder kritisch angeschaut und zum Teil auch neue Wege eingeschlagen werden. Der ganze Beschaffungsablauf wird künftig zunehmend digitalisiert.

Markus Beutl (Leitung Einkauf ABAU NÖ/W):

Meiner Meinung nach ist der Preisanstieg noch nicht an der Spitze angelangt. Laufend trudeln Teuerungen ein, von den enormen Energiepreisen ganz zu schweigen. Zu 90 % wird zwar Ware verfügbar sein, allerdings leider zu einer Hochpreispolitik, die Bauunternehmer und „Häuslbauer“ selbst an ihre Grenzen bringt. Bauen und Wohnen bleibt nur für wenige noch leistbar. Ein Rückgang der Aufträge ist zwar aktuell noch nicht spürbar, das Ausmaß dieser Hochpreispolitik wird aber spätestens 2023 Wirkung zeigen. Ziegellager produzieren, es entstehen Pufferlager. Was passiert mit dem Material, wenn die Aufträge zurückgehen bzw. gar zum Stillstand kommen? Die große Frage ist hier WANN? Daraus resultierend könnte sich die Preissituation im Laufe 2023 wieder etwas „regulieren“.

Neue Wege: Der/die private Häuslbauer könnte schon bald vom Aussterben bedroht sein. Er/sie wird es sich schlichtweg nicht mehr leisten können. Abgesehen von den Teuerungen des Materials steigen auch die Zinsen für Kredite, die heutzutage schon 20–30 % an Eigenkapital voraussetzen, was wenige junge Menschen haben. Sanierung könnte hier ein Schlüssel sein. Mit dem Sanierungscheck für Privatpersonen wurde bereits ein Schritt gesetzt. Bundes- und Landesförderungen können hier kombiniert werden.

Zurück zum Ursprung: Möglich, dass einige Bauunternehmen wieder über die Wintermonate schließen.

Elke Stöbich (strateg. Einkauf ABAU OÖ):

So wie sich die ABAU formiert und am Zeitgeschehen orientiert, so handeln auch unsere Gesellschafter und weiten das Leistungsspektrum aus. Neue Ansätze sind der Antrieb für die Positionierung am umkämpften Markt. Altbekanntes und Bewährtes werden perfektioniert und mit der Moderne adaptiert. Mitarbeiter werden auf die neuesten Technologien geschult und die der derzeit wohl am präsentesten Themen Energie und Nachhaltigkeit werden vertieft. Ein Umbruch von schnelllebiger Quantität hin zur Königsklasse der energieeffizienten Qualität ist das Erfolgsrezept unserer Gesellschafter. Diese Qualität sichert nicht nur die Arbeitsplätze der vielen Beschäftigten, sondern unterstützt damit auch private Häuslbauer, das eigene Projekt ohne Schrecken am Ende zu realisieren.

Welchen Trend sehen Sie? Wie gehen Sie damit um?

Christine Fuchshuber (Einkauf OÖ):

Die Entwicklung geht stark zur Digitalisierung. Nicht nur Prozesse und Methoden ändern sich, auch neue Produkte und Geschäftsmodelle werden entstehen. Bauwerke werden in Zukunft geänderte und neue Funktionen haben. Die Digitalisierung wird in allen Bereichen des Planen, Bauen und Betreibens noch intensiver genutzt werden. Sie ist aber kein Allheilmittel! Nur bei guter Zusammenarbeit können sinnvolle und praktikable digitale Lösungen entstehen. Die Endnutzer sollten bei den Entwicklungen stets im Fokus bleiben. Wir vom ABAU Team sind gegenüber der Digitalisierung aufgeschlossen und sehen diese als großen Fortschritt und Erleichterung.

Blick in die nächste Bausaison - Frühjahr 2023

Was kommt Ihrer Meinung nach auf die Baubranche zu?

Markus Beutl (Leitung Einkauf ABAU NÖ/W):

Mein persönlicher Blick in die nächste Bausaison sagt: eindeutiger Auftragsrückgang aufgrund des Kostenfaktors. Der Wandel vom Neubau auf die Sanierung wird meiner Meinung nach Thema. Der Preisspiegel für 2023 ist aus meiner Sicht noch nicht absehbar (CO²-Steuer, Energie und viele andere Parameter). Flexibilität und die Tendenz zum „Allrounder“ sind stärker gefragt denn je.

Bernhard Muigg (Leitung Einkauf ABAU T/V):

Es wird im Jahr 2023 wahrscheinlich einen Umsatzrückgang geben, nicht dramatisch, aber doch! Teilweise werden Unternehmen versuchen, ihre Geschäftsfelder zu erweitern.

Markus Gruber (Einkauf ABAU NÖ/Wien):

Vermutlich Lieferengpässe, die Preise der Industrie gehen noch weiter rauf (wg. der hohen Energie- und der Lohnkosten). Aufgrund der hohen Energiepreise werden manche Baustellen verschoben oder gar nicht begonnen, man wird sich auf die notwendigsten Projekte konzentrieren, und somit könnte auch mit einer kleineren Marge zu rechnen sein.

Wird es Ihrer Meinung nach eine Marktberreinigung und Insolvenzelle geben?

Bernhard Muigg (Leitung Einkauf ABAU T/V):

Ja, die wird es sicherlich geben! Insolvenzelle hoffe ich nicht.

Markus Beutl (Leitung Einkauf ABAU NÖ/W):

Schließungen/Konkurse werden unweigerlich stattfinden, in den unterschiedlichsten Branchen, was uns bereits ein Blick auf die Konkursanmeldungen der letzten Wochen und Monate in Österreich verrät. Eine Insolvenzelle bleibt der Baubranche, so denke ich, auch nicht erspart.



Bernhard Muigg



Elke Stöbich



Markus Beutl
Foto: David Schreiber



Einblicke in die **ABAU** Einkaufsabteilungen

Frage & Antwort mit Gernot Mayer

Raus aus der Komfortzone, rein in die Bauzone: Warum haben Sie sich für diese Branche entschieden?

Die Leute vom Bau sind ehrlich und direkt, sagen was sie denken und was sie von dir halten, aber auch was sie wollen und verlangen. Damit kann ich sehr gut umgehen. Es gibt hier kein „Drumherum-Gerede“. Wenn ein Problem auftaucht, wird es angesprochen und umgehend erledigt. Das ist auch meine Devise.

Neben der ABAU brennt meine Leidenschaft für ...

Meine Landwirtschaft! Hier bewirtschaftete ich im Nebenerwerb ca. 8 ha, halte noch 35 Mutterschafe, welche den Sommer auf einer Alm im Bregenzerwald verbringen.

Eine weitere Leidenschaft von mir ist Bewegung in der Natur. Im Winter auf Alpin- oder Tourenschiern und im Sommer auf meinem Bio-Bike (ohne E): Die Erholung genießen und das Leben spüren!

ABAU, ABAU-Partner und Ihre Symbiosen: Wo entsteht aus Ihrer Sicht die relevanteste, funktionale Zusammenarbeit zu wechselseitigem Nutzen?

Einerseits sind wir ein verlässlicher Partner für den Baustoffhandel, gerade was Zahlungen und Abnahmemengen betrifft. Andererseits ist unser langjährig aufgebautes Netzwerk an Herstellern und Lieferanten ein verlässlicher Partner, was die Beschaffung für unsere Mitgliedsbetriebe anbelangt.

Ist Nachhaltigkeit in diesen schwierigen Zeiten noch möglich?

Ja, das ist möglich! Gerade jetzt sollte darauf geachtet werden, denn wir sehen alle, was es für Auswirkungen hat, wenn wir uns von anderen Ländern abhängig machen. Sicherlich geht das nicht in jedem Bereich, aber man kann bei sich anfangen. Ich zum Beispiel habe einen eigenen Garten, in dem ich im Sommer Salat und Gemüse anbaue und fahre mit dem Rad zur Arbeit, wenn es mir möglich ist. Ich gebe zu, dass es nicht immer einfach ist, aber wenn jeder nur ein kleines bisschen dazu beiträgt, bewegen wir schon eine ganze Menge.



Gernot Mayer

55 Jahre / Abteilung Einkauf Vbg
Bei ABAU seit Juli 2018



Frage & Antwort mit Christine Fuchshuber

3 unbequeme Wahrheiten zum Thema Arbeitsalltag bzw. der Baubranche
Materialmangel, Personalmangel und ein rasanter Anstieg der Kosten.

**Raus aus der Komfortzone, rein in die Bauzone:
Warum haben Sie sich für diese Branche entschieden?**

Ich finde die Baubranche sehr abwechslungsreich und interessant, im Bereich Einkauf habe ich mich schon immer sehr wohl gefühlt. Das Gefühl, bei einem Bauprojekt ein klein wenig mitgewirkt zu haben, ist schon ein sehr einzigartiges.

Wenn Sie eine Sache auf der Welt verändern dürften, welche wäre das?

Ich würde in der ganzen Welt die Hungersnot aufheben.

Welchen Trend sehen Sie? Wie gehen Sie damit um?

Die Entwicklung geht stark zur Digitalisierung. Nicht nur Prozesse und Methoden ändern sich. Neue Produkte und Geschäftsmodelle werden entstehen. Bauwerke werden durch Digitalisierung und Automatisierung, geänderte und neue Funktionen haben. Die Digitalisierung wird zukünftig in allen Bereichen des Planen, Bauen und Betreibens noch intensiver genutzt werden. Sie ist allerdings kein Allheilmittel. Nur, wenn sich die Beteiligten abstimmen und eine effiziente Zusammenarbeit besteht, können sinnvolle und praktikable digitale Lösungen entstehen. Die Endnutzer sollten bei den Entwicklungen im Fokus bleiben. Wir das ABAU Team sind gegenüber der Digitalisierung aufgeschlossen und sehen diese als großen Fortschritt und Erleichterung.

Neben der ABAU brennt meine Leidenschaft für ...

Natur und Reisen.

Meine engsten Verbündeten bei ABAU sind ...

Mein Team – zusammen bringen wir Projekte und Ideen erfolgreich zum Abschluss und können das Gefühl der gemeinsam erbrachten Leistung genießen.



Christine Fuchshuber
39 Jahre / Abteilung Einkauf OÖ
Bei ABAU seit August 2021



Frage & Antwort mit Markus Gruber

Raus aus der Komfortzone, rein in die Bauzone: Warum haben Sie sich für diese Branche entschieden?

Mir ist der Kontakt/das Gespräch mit Menschen sehr wichtig, die Warenbeschaffung am Bau ist mir 2013 ans Herz gewachsen und es freut mich, dies bei der ABAU tatkräftig umsetzen zu können.

Neben der ABAU brennt meine Leidenschaft für ...

Natur, Wandern, Sport und Kabarett.

Für welche 3 Dinge in deinem Leben sind Sie am dankbarsten?

Familie, Freunde und einen krisensicheren Arbeitsplatz zu haben.

Veränderungen finden statt: Wie sehr stimmen Sie mit dieser Aussage überein, inwieweit hat sie Einfluss in Ihrem Tätigkeitsbereich der ABAU?

Ich kann mich gut damit anfreunden. Was heute neu ist, ist irgendwann auch wieder das Alte von gestern. Somit gehe ich z.B. optimistisch mit der neuen SOFTLINE EDV-Umstellung um.

Welche Rolle spielt die ABAU für die Unternehmer/Mitglieder in der aktuell schwierigen Situation, bei diesen Aussichten?

Trotz dieser turbulenten Zeiten profitieren die Mitglieder davon, dass die ABAU den am Markt günstigsten Preis bekommt. Nicht immer ist aber der Preis ausschlaggebend, da schnelle Verfügbarkeit und rasche Auslieferung auch ganz wichtig sind.



Staatliche Auszeichnung Familienfreundlicher Arbeitgeber

Die ABAU OÖ hat sich in den letzten Wochen und Monaten im Rahmen des Audits berufundfamilie intensiv mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie beschäftigt. Bereits seit vielen Jahren wird „Familienfreundlichkeit“ bei der ABAU groß geschrieben und durch viele Maßnahmen und Regelungen aktiv unterstützt.

Mit Hilfe der Zertifizierung wollen wir diese bestehenden Unterstützungen einerseits evaluieren sowie weiter ausbauen – und andererseits auch für die Öffentlichkeit und unsere eigenen Mitarbeiter sichtbar machen. Durch den Erwerb des Zertifikats berufundfamilie sollen sowohl die Mitarbeiterbindung als auch die Arbeitgebermarke gestärkt werden.

Die feierliche Verleihung fand am 28. September 2022 im Palais Berg in Wien statt, wo das Zertifikat von BM MMag.a Dr.in Susanne Raab an Franz Lindner und MMag.a Ursula Seibert überreicht wurde.



V.l.n.r.: BM MMag.a Dr.in Susanne Raab, Franz Lindner und MMag.a Ursula Seibert
Foto: Harald Schlossko



Messe Jugend und Beruf 2022

Die Tage von 5. bis 8. Oktober 2022 standen wieder ganz im Zeichen der Lehrlingssuche – wie gewohnt live & digital.

Auch heuer fand wieder Österreichs größte Messe für Beruf und Ausbildung statt: Die Veranstaltung wurde sowohl live im Messezentrum Wels als auch digital im Internet abgehalten.

Deine Lehre am Bau

Wir freuen uns, dass wieder viele Schüler die Berufsinformationsmesse nutzten, um sich über die Lehre am Bau zu informieren. Natürlich sind wir auch dem Nagelstock treu geblieben, den die Schüler als Beweis ihres Geschicks wieder vielzählig nutzten. Zusammenfassend kann man sagen: Die Bewerbung der Lehrberufe am Bau bei unseren Gesellschaftern war wieder ein voller Erfolg.

Der Messestand wurde durch die Mitarbeiterinnen der ABAU OÖ Personalentwicklung betreut, welche dankenswerterweise von Lehrlingen der ABAU OÖ Gesellschafter unterstützt wurden.

Unser Dank geht an:

- > adapt Haller / Linz
- > Kapl Bau / Bad Leonfelden
- > Brüder Resch / Ulrichsberg
- > Krückl Bau / Perg
- > Holzhaider Bau / St. Oswald/Freistadt
- > B. Kern / Unterweißenbach

Es war wirklich toll mit euch!





Herzlich Willkommen! Steckbrief Christina Marie Pröll

Am 1. August 2022 startete unsere neue Kollegin Christina Marie Pröll als Verstärkung des ABAU-Einkaufsteams.

Funktion:

Lehrling Einkauf

Vorherige Tätigkeiten:

Polytechnische Schule in Gallneukirchen

Persönliches:

In meiner Freizeit fahre ich gerne mit meinem Moped und unternehme oft etwas mit meiner besten Freundin und Familie.

Ich bin ...

zielstrebig, hilfsbereit, tierlieb, freundlich

Wie freuen uns, Christina für unser Team gewonnen zu haben.



Nächste Runde ABAU Weiterbildungsprogramm 2022/2023

Wie jedes Jahr sammeln wir die Wünsche und Vorschläge unserer Gesellschafter und haben daraus neue Themen und Schwerpunkte in unser Weiterbildungsprogramm aufgenommen.

In diesem Programm findet sich wie gewohnt eine bewährte Mischung aus Fach- und Persönlichkeitstrainings. Ebenso finden Sie zusätzlich zu den hier fixierten Seminaren und Workshops auch Ideen und Vorschläge für firmeninterne Trainings. Auch hier übernehmen wir gerne die Planung und Umsetzung.

Besonders stolz sind wir auf unsere brandneuen Workshops. Von Selbstkompetenz bis Emotionale Balance über Verhandlungstraining ist alles dabei. Wir freuen uns auf die Umsetzung dieser spannenden Themen.

- > Verhandlungstraining kompakt **(17./18.1.2023)**
- > Unter Druck souverän agieren – Belastungssituation besser einschätzen **(25./26.1.2023)**
- > Denken in neuen Bahnen – Change Management **(1./2.2.2023)**
- > Selbstkompetenz – Erfolg kommt von innen **(13./14.2.2023)**
- > Emotional Balance – „Weg mit Ärger, Stress & CO!“ **(15./16.2.2023)**
- > Gut drauf, wenn's zählt – Der beste Tag in meinem Leben **(8./9.3.2023)**



ABAU Lehrlingsaufbauprogramm

Die Anzahl der Lehrlinge, die an unserem Lehrlingsaufbauprogramm teilnehmen, ist weiterhin mit einer Summe von 305 vorne dabei. Wir freuen uns, dass dieses großartige Programm so zahlreich genutzt wird und es auch allen Spaß macht.

Sollten Sie Fragen oder Anliegen rund um das Thema Weiterbildung haben, können Sie uns gerne kontaktieren. Auch Anregungen und Vorschläge sind jederzeit herzlich willkommen!

Der MOTIVATIONSKICK für die kommende Bausaison

Weiterbildung als Fundament für eine erfolgreiche Zukunft

Unser Seminarprogramm 2023 ist fertig und schon in vollem Gange. Der besondere Mix aus altbewährten und neuen Weiterbildungsmöglichkeiten soll alle unsere ABAU-Partner und deren Mitarbeiter unterstützen, motivieren und in ihren unterschiedlichen Bereichen fördern. Machen Sie sich bereit für die Bausaison 2023 und starten Sie mit dem Ausbildungsprogramm Ihrer Wahl so richtig durch!

In der ABAUzon finden Sie alle Termine des Seminarprogramms 2023 und die Möglichkeit zur Online-Anmeldung. Zögern Sie nicht, noch Plätze anzufragen, wir bemühen uns gerne um individuelle Lösungen. Auch für Ihre Wünsche, Anregungen sowie Feedback sind wir immer dankbar.



ABAU YOUTH-Programm – Runde 2

Das speziell für die ABAU-Gruppe, deren Lehrlinge und Ausbilder entwickelte ABAU-YOUTH-Programm für DIE Fachkräfte von morgen geht nach dem erfolgreichen Start 2022 in die nächste Runde! Expertise der Sonderklasse sowie „Baufluencer“ Sascha Handler garantieren für den absoluten Motivations-Kick.

NEU:

- > Zu jedem Workshop gibt es einen Online-Kurs zum Festigen und Nachbearbeiten des Gelernten
- > Das Angebot eines eigenen Kompetenztages für Lehrlingsausbilder mit Themen wie: „Wie tickt die heutige Jugend?“ „Ausbilder als Führungskraft und Vorbild!“ „Fordern und fördern!“ u.v.m.

Ziel ist es, die rund 270 jungen Nachwuchskräfte der ABAU-Lehrbetriebe bei ihrer Ausbildung sowie ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen und zu begleiten.

Wenn Sie das noch nicht überzeugen konnte, hilft nur noch unser Promotion-Video

Wir freuen uns auf zahlreiche Anmeldungen!

Die ABAU hat sie wieder

Willkommen zurück, Gabriele Grubmann!

Nach ihrer 1 ½-jährigen Karenz unterstützt Gabi wieder unser Team am Empfang und im Sekretariat. Sie ist mittwochs und donnerstags im Büro für Sie erreichbar. Und nein, es ist hier kein Tippfehler passiert: Gabi Scheinhart heißt jetzt Gabi Grubmann. Sie ist nämlich in der Zwischenzeit nicht nur Mama geworden, sondern hat während Ihrer Karenzzeit im August 2021 auch geheiratet.

An den neuen Namen müssen wir uns alle noch gewöhnen, sogar Gabi selbst. „Das eine oder andere Mal ist mir bei der Begrüßung am Telefon noch mein alter Name herausgerutscht. Die Macht der Gewohnheit eben ...“, erzählt sie und muss dabei schmunzeln: „Nicht nur deswegen fühlt es sich an, als wäre ich nie weg gewesen.“

Schön, dich wieder im Team zu haben, liebe Gabi!

ABAU wünscht einen wunderbaren Start



Foto: David Schreiber



ERFA 2022: Graz genießen ganz leicht gemacht

Erfahrungsaustausch 2022 der ABAU-Baumeister aus Niederösterreich, Wien, Kärnten und der Steiermark am 24. & 25.11.2022

Graz genießen leicht gemacht: Im Hotel „Das Weitzer“ direkt in der Grazer Altstadt, mit komfortablen Zimmern und einer Extraportion Genuss für Gaumen und Auge, trafen sich rund 70 ABAU-Baumeister zum Austauschen, Netzwerken und Inspirieren. Die Highlights neben Top-Speakern und dem Betriebsvergleich: Der Spaziergang zur Schlossbergbahn sowie das Abendessen im Restaurant Schlossberg auf 464 Metern Seehöhe mit dem besonderen Aus- und Überblick.

Am 24. November 2022 startete die zweitägige Veranstaltung mit allen wichtigen Neuigkeiten aus der ABAU, eröffnet und berichtet vom geschäftsführenden Vorstand Mag. Martin Lackner. Der Nachmittag war geprägt vom Thema „Umstrukturierung und Unternehmensnachfolge in Bauunternehmen“, das Katharina Müller von Müller und Partner Rechtsanwälte ausführlich behandelte. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Punkte aus rechtlicher Sicht finden Sie auch auf Seite 13 in unserem „IM FOKUS“-Teil, der sich ebenfalls mit dem Thema „Next Generation“ auseinandersetzt und Erfahrungsberichte, allgemeine Zahlen & Fakten sowie exklusive Interviews aus unseren ABAU-Reihen zusammenführt.

Mehr Fotos von der ERFA-Veranstaltung finden Sie in unseren Seitenblicken auf **Seite 33**.

Und was passiert, wenn man einen Betonmischwagen mit einem Tesla kreuzt?

Neben einem ausführlichen Marktüberblick und dem „Ranking“ der Bauunternehmungen wagte das Team benefit, in Anbetracht aller wirtschaftlichen Einflussfaktoren, auch eine anschließende Prognose für 2023. Christoph Holz nahm die Gäste mit auf ein Gedankenexperiment zur digitalen Zukunft im Bauwesen.

Damit erklärte der Diplominformatiker, Start-Up-Gründer, Raumfahrt-techniker, Silicon-Valley-Entrepreneur, Angel-Investor und echte Cyborg die komplexe digitale Welt auf unvergleichliche und humorvolle Weise: **„Gedankenexperimente helfen uns, verschiedene Varianten der Zukunft einfach mal auszuprobieren!“**



1,2,3,4, - es war so schön mit dir

Bereits zum 4. Mal fand unser ABAU´s ON FIRE Grillfest im Garten des Bürogebäudes der ABAU NÖ/W statt, wo wir gemeinsam mit unseren Partnerbetrieben und deren Mitarbeitern den Sommer haben ausklingen lassen.

Das kühle Blonde lag gut in der Hand und neben herrlich zubereitetem Spanferkel und einer Profi-„Bau dir deinen Burger“-Station mit Pulled Pork, Veggie-Pattys, Krautsalat und Co ließ es sich wunderbar plaudern.

Highlight des diesjährigen ABAU´s ON FIRE Grillfestes war nicht nur das Gewinnspiel, das die Gäste mit unglaublich tollen Preisen zur Teilnahme lockte, sondern auch die Ziehung selbst, die von der Kontorsionskünstlerin und Luftartistin Maria Gschwandtner in beeindruckender Pose durchgeführt wurde.

Wir bedanken uns herzlich bei allen, die dieses Fest möglich und so besonders gemacht haben und freuen uns schon auf eine Wiederholung im nächsten Jahr!



Mehr Fotos vom Fest finden Sie in unseren Seitenblicken auf **Seite 34**.
Foto: David Schreiber



Erlebniswelt Baustelle

Die Vereinigung Tiroler Bauwirtschaft und die BAUAKademie Tirol organisieren seit 2012 die „Erlebniswelt Baustelle“ mit Unterstützung der Wirtschaftskammer mit ihren Sparten sowie Betrieben aus der Bauwirtschaft.

Schüler zwischen 6 und 12 Jahren kommen erstmals in Berührung mit dem Bauhandwerk und können bei einem Stationsbetrieb in 14 Lehrberufe schnuppern (u.a. Maurer, Spengler, Tischler, Tiefbauer, Bodenleger, Elektrotechniker)

Heuer hatten ca. 5.000 Schüler aus 60 Tiroler Schulklassen ihren Spaß am Handwerken.

Durch die haptischen Erfahrungen nehmen Kinder wahr, dass Handwerk nicht nur ein Beruf, sondern auch eine Berufung werden kann.

Gerne unterstützt die ABAU T/V dieses Projekt.





Heute an morgen denken.

Zehn namhafte Vorarlberger Unternehmen haben Anfang 2013 das Klimaneutralitätsbündnis 2025 gegründet. Das Ziel der Initiative lautete, bis spätestens 2025 alle unternehmerischen Aktivitäten klimaneutral zu stellen. Inzwischen sind rund 200 Unternehmen an dem Projekt beteiligt.

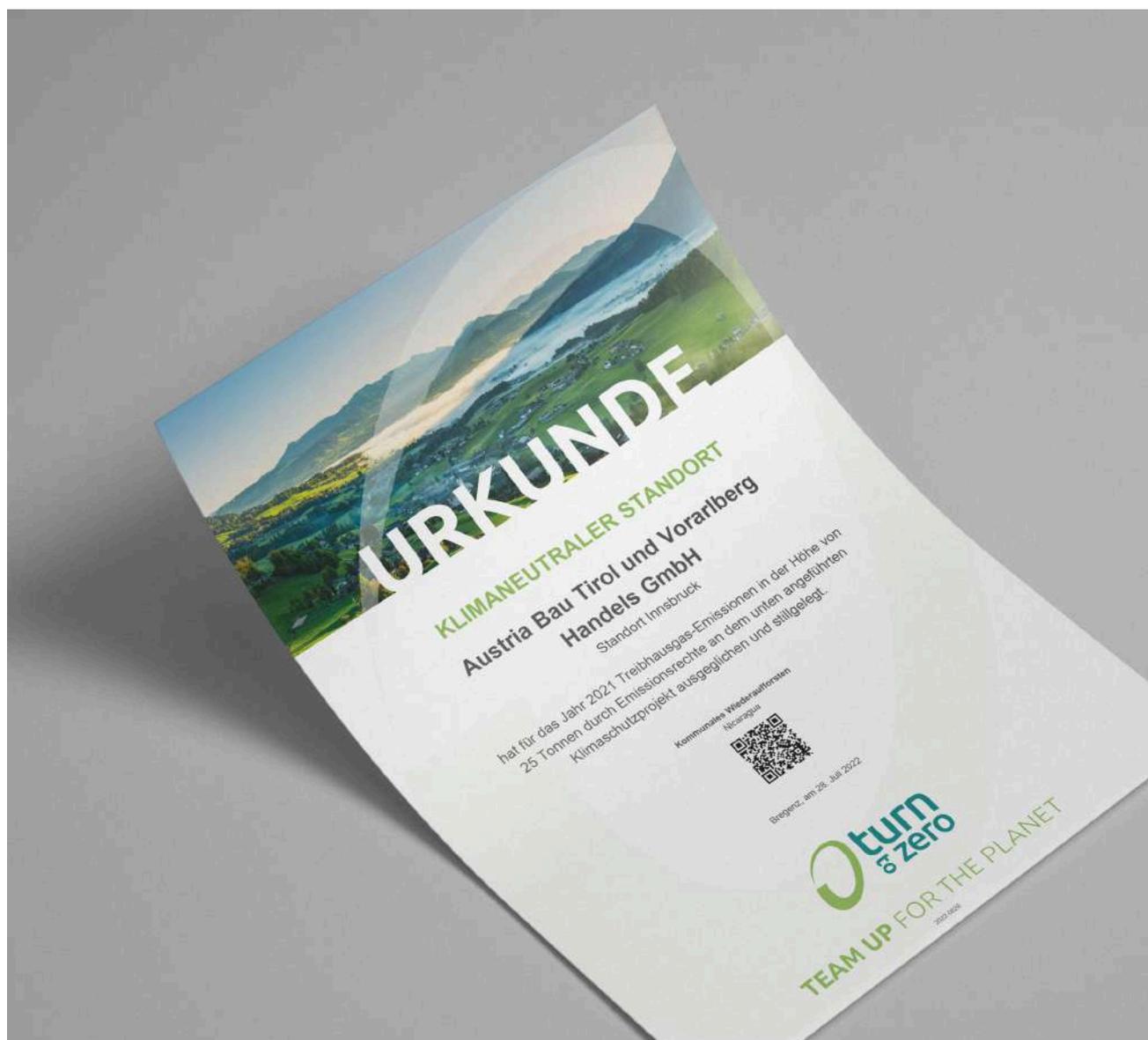
Gemäß den Worten von Marie von Ebner-Eschenbach „Was wir heute tun entscheidet darüber, wie die Welt morgen aussieht“, leistet auch die Austria Bau Tirol und Vorarlberg einen Beitrag zum Klimaschutz.

Bei „turn to zero“ steht klar die Reduktion der Treibhausgas-Emissionen im Vordergrund und Betriebe werden unterstützt, ihre Hauptemittenten zu erkennen und Reduktionspotentiale sichtbar zu machen.

Mit dem Setzen von Klimazielen, die im Einklang mit der eigenen Unternehmensstrategie stehen, kann kontinuierlich an der Reduktion von direkten und indirekten Treibhausgas-Emissionen gearbeitet werden.

Für das Jahr 2021 hat die ABAU T/V Treibhausgas-Emissionen in der Höhe von 25 Tonnen durch Emissionsrechte an dem Klimaschutzprojekt „Kommunales Wiederaufforsten in Nicaragua“ ausgeglichen und stillgelegt.

Nähere Informationen über turn to zero erhalten Sie hier:





Seitenblicke

01

SO SEHEN SIEGER AUS - WETTBEWERBE UND AUSZEICHNUNGEN



Platz 1

Jonas Lev (Salzburg)
BSU Bauservice Unterberger GmbH



Platz 3

Martin Slansek (Steiermark)
Ing. Gerhard Feldgrill GmbH & Co KG



Platz 5

Alexander Galher (Vorarlberg)
Tomaselli Gabriel Bau GmbH



04



05



06



07



08



09



10

01. Bundeswettbewerb der Hochbauer 22. V.l.n.r. Franz Fröschl (Fachverband der Bauindustrie), Anton Rieder (Landesinnungsmeister Tirol), Jonas Lev, Robert Jägersberger (Bundesinnungsmeister), Fotos: Die Fotografen. **02.** V.l.n.r.: Franz Fröschl (Fachverband der Bauindustrie), Anton Rieder (Landesinnungsmeister Tirol), Martin Slansek, Robert Jägersberger (Bundesinnungsmeister), Fotos: Die Fotografen. **03.** V.l.n.r.: Lehrlingsausbilder Christoph Beck, Alexander Galehr, BM Dipl.-Ing. Philipp Tomaselli, BM Ing. Peter Keckeis /Landesinnungsmeister Vorarlberg, Fotos: Die Fotografen. **04-07.** Die Aufgabe: Die Erstellung eines Sichtmauerwerks mit entsprechender Sockelausführung, Grob- und Feinverputz, die Erstellung eines Sichtmauerwerks, sowie eine Unterzugschaltung inklusive Bewehrung. Eindrücke vom Wettbewerb. **08-09.** So sehen Sieger aus! Aufgrund ihrer hervorragenden Arbeiten haben sich Jungdachdecker Johannes Latzenhofer von Firma Franz Schütz GesmbH aus Weissenkirchen und sein Partner aus Salzburg für die internationale IFD-Weltmeisterschaft in St. Gallen (CH) für das Team Österreich qualifiziert und den Vizeweltmeisterstitel geholt. Was für eine Leistung! **10.** Gold beim NÖ Baupreis: Betriebsgebäude der Hopferwieser + Steinmayr Installations GmbH, Amstetten. Planer: planraum GmbH, Ferschnitz. Ausführende Baufirma: Pabst Gesellschaft m.b.H., Aschbach-Markt, Foto: Gerald Lechner. **11.** Silber beim NÖ Baupreis: Bezirksgericht Waidhofen an der Ybbs, Bauherr: Magistrat der Stadt Waidhofen an der Ybbs, Planer: w30 Bauplanung & Innenarchitektur GmbH, Waidhofen an der Ybbs. Ausführende Baufirma: Holz und Bau GmbH, Waidhofen an der Ybbs, Foto: Gerald Lechner.



11



12



14

AUSBILDEN+ DAS LEHRLINGSAUFBAUPROGRAMM



13



15



16



17

18 GRAZ GENIESSEN LEICHT GEMACHT - ERFA 2022



18



19



20



21

12-13. Johannes Rieger wird mit dem „Star of Styria“ ausgezeichnet. Er ist bester Zimmerer 2022 in der Steiermark und belegte beim Bundeslehrlingswettbewerb den 6. Platz. Seine Lehrabschlussprüfung absolvierte er mit ausgezeichnetem Erfolg! Chef und GF BM Ing. Gerhard Feldgrill ist sichtlich stolz. **14-17.** Das Lehrlingsaufbauprogramm Ausbilden+ der ABAU OÖ ist in 4 Module gegliedert, die Teilnehmer sichtlich motiviert und begeistert! Modul 1 – Start me up | Modul 2 – Team - An einem Strang | Modul 3 – Sicher und Fit am Bau | Modul 4 – Der Kunde - mein Arbeitgeber. **18.** Mag. Martin Lackner (Geschäftsf. Vorstand ABAU NÖ/W) mit DDr. Katharina Müller (Müller Partner Rechtsanwältin GmbH) **19.** v.l.n.r.: Mag. Christoph Sorger (Team benefit), Bmstr. Ing. Martin Brunmayr (Fa. Stöckler Bau GmbH), Matthäus Stadler (BadZeller Bauunternehmen GmbH), Prok. Ing. Philipp Klopff (Wohlmeyer Bau GmbH) **20.** Vortragender Christoph Holz mit ABAU Obmann Bmstr. Ing. Wolfgang Kiss (Baumeister Kiss GmbH) **21.** Dipl.-Ing. Robert Wurm (BadZeller Bauunternehmen GmbH), Bettina Höblinger (ABAU NÖ/W), Georg Grohs-Boden (Team benefit)



Seitenblicke

22

AN DIE GRILLER, FERTIG, LOS!



23

24



25



26



27



28



29



30



31



32



34

33



34



35

ABAU KOMMUNIKATIONSAUSTAUSCH



36

22-23. Am 7. Oktober 2022 fand das Grillseminar und ABAU Mitarbeitertreffen der ABAU T/V statt. Cross-Over-Grillen mit Meister Tom Heinze und eigens angefertigten Grillschürzen. **24-32.** Bereits zum 4. Mal fand das ABAU´s ON FIRE Grillfest im Garten des Bürogebäudes der ABAU NÖ/W statt, wo gemeinsam mit den Partnerbetrieben und deren Mitarbeiter der Sommer einen schönen Ausklang fand. Fotos: David Schreiber. **33.** Ausflug der Mitarbeiter der ABAU OÖ nach München am 03. und 04. Juni 2022. **34.** Tagesausflug der ABAU T/V in den „Nenzinger Himmel“ im Gamperdonatal als Ersatz für zwei covidbedingt ausgefallene Weihnachtsfeiern. **35-36.** Sitzungen der ABAU-Landesgesellschaften, der ABAU-Österreich sowie das Funktionärstreffen am 22.09.2022 in Hall.

ABAUnews Gewinnspiel

Schauen Sie genau und finden Sie das korrekte fehlende Puzzleteil – wir wünschen viel Spaß dabei!



A



B



C

Preise:

- > 1. Preis: Erlebnis-Gutschein im Wert von € 200,-
- > 2. Preis: Erlebnis-Gutschein im Wert von € 100,-
- > 3. Preis: ABAU Überraschungs-Goodie

Lösung:

Bitte die Lösung mit Angabe von Name, Position/Abteilung, Unternehmen, Adresse, E-Mail und Telefonnummer an info@abau.at senden. **Teilnahmeschluss ist der 28. Februar 2023.**

Mit der Gewinnspielteilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass Ihre Daten für interne Zwecke gespeichert werden und Sie zukünftig ABAU Mitarbeiter-Informationen erhalten möchten. Nähere Teilnahmebedingungen einsehbar auf https://www.abau.at/abau_neuigkeiten

Impressum

Medieninhaber & Herausgeber: ABAU Österreich GmbH, Freistädterstraße 307, 4040 Linz; Tel.: +43 732 661753, E-Mail: office@abau.at; Redaktion/Grafik/Layout: diejungenwilden.at; Erscheinungsweise: Zweimal im Jahr; Fotos: ABAU. Für unverlangt eingelangte Manuskripte sowie Satz- und Druckfehler übernehmen wir keine Haftung. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach §44 Abschnitt 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.