

Von unternehmerischen Grundsätzen und wertorientierten Maßstäben. Und wie wir sie mit einem neuen Zeitgeist in Einklang bringen.

Outside-Integrierter
Geschäftsbericht
2022

Integrierter
Geschäftsbericht
2022



Inhalt

04	Vorwort
10	Das Management Board im Interview
14	Organigramm
16	Nachhaltiges und profitables Wachstum
20	Unsere Umwelt
34	Unsere Visionen
46	Unsere Finanzen
82	Unsere Produkte
134	Unsere Menschen
144	Unsere Partner

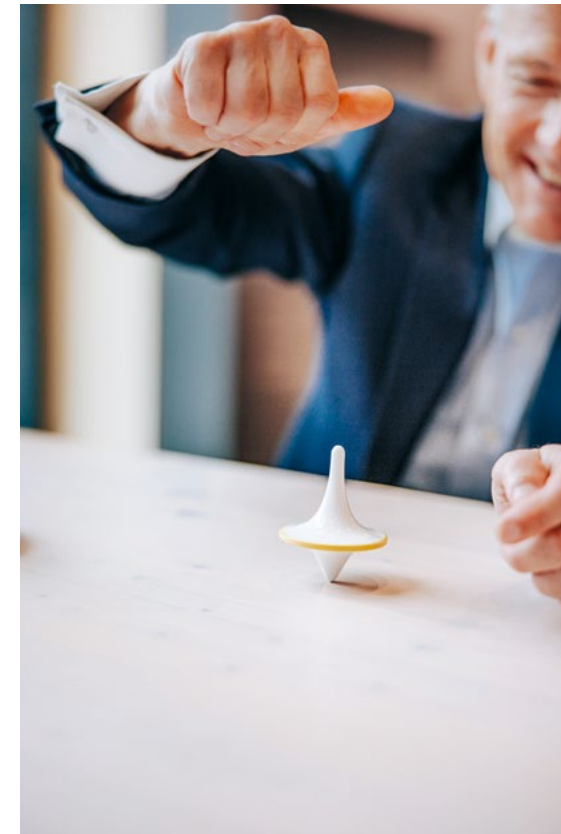
„Der Kreisel dreht sich.“

Wolfgang Litzlbauer
im Global Management Talk, März 2023

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Wer im letzten Jahr unseren Geschäftsbericht ganz genau studiert hat, dem ist er vielleicht aufgefallen – der kleine Kreisel, der sich unauffällig in die Gestaltung gemischt hatte. Nein, das war natürlich kein Versehen. Eher eine Andeutung. Die Kreisel-Idee war zu dem Zeitpunkt gerade ein paar Tage alt. Aber intuitiv wussten wir bereits: Dieses Symbol wird ab sofort für all das stehen, was wir in Zukunft erreichen werden. Für den Weg, den wir dazu beschreiten. Für eine neue Dynamik. Und für das momentUM, unseren Impuls, den ein Kreisel immer dann braucht, wenn er zu taumeln droht.

Und das ist es auch, was wir uns gemeinsam vorgenommen haben: Bewegung zu generieren, die uns über Grenzen hinweg und aus Komfortzonen heraus wirbelt. Und die dem fröhlichen Tanz eines Kreisels gleicht: leicht und beschwingt, gleichzeitig von großer Leidenschaft getrieben und von hoher Profession zeugend.



2022. Unser Kreisel nimmt Fahrt auf.

Einfach war das Jahr sicher nicht. Die Pandemie war gerade dabei, vom Schreckgespenst in eine gewisse handhabbare Normalität zu mutieren, als Russland einen Angriffskrieg auf die Ukraine startete. Ein Ereignis, das nicht nur die Weltgemeinschaft vor große Herausforderungen stellte. Die drohende Verknappung essenzieller täglicher Bedarfsgüter sowie für die Industrie wichtiger Rohstoffe hatte eine Hausse der Preise zur Folge und führte zu Inflationsraten, die wir in Europa nur aus Geschichtsbüchern kannten.

Umso stolzer macht es mich, dass unsere gesamte Mannschaft vor diesem schwierigen Hintergrund so gut reüssieren konnte. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 (1,539 Mrd. €) ist unser Umsatz 2022 um 16 % auf 1,788 Mrd. € gestiegen. Auch unsere wichtigsten Ergebniskennzahlen stimmen uns positiv. Wir nähren und stärken damit die Grundlage unseres Wachstums und schaffen Spielraum für die damit verbundenen Investitionen der kommenden Jahre.

2022 hat insgesamt bewiesen, was das Jahr davor bereits angedeutet hatte: Wir sind zurück auf dem erfolgreichen Wachstumspfad!

2022. Neue Strategie wird sichtbar.

Unsere Strategie ist das, was eine Strategie immer sein sollte: realistisch – und gleichzeitig ambitioniert. Unter Bezugnahme auf Rahmenbedingungen, die die Bauindustrie als wesentlichen Taktgeber globalen Wachstums titulieren – etwa das rasante Bevölkerungswachstum und der damit verbundene Bedarf an Wohnraum und Infrastruktur –, erscheinen eine Verdoppelung der Divisionen sowie eine Verdreifachung der Unternehmensgruppe genau das: machbar, aber ganz klar verbunden mit einem hohen Maß an Ehrgeiz und Engagement. Beides Tugenden, zu denen wir uns bekennen, die wir fördern und fordern.

2022. Ambition wird Teil unserer Kultur.

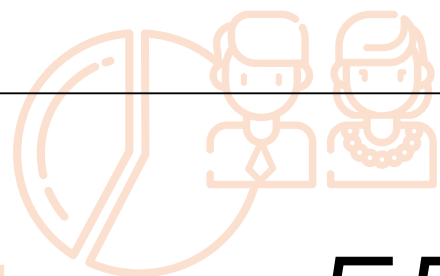
Die Frage der Machbarkeit ist eng verbunden mit der Frage nach dem eigenen Zutrauen. Womit wir bei weiteren, uns wichtigen Tugenden sind. Etwa dem Mut unternehmerischen Handelns. Oder dem effizienten Umgang mit Ressourcen.

Im letzten Jahr haben wir daher unsere *we-journey* gestartet, eine aus der Organisation heraus entwickelte Kulturinitiative. Sie hat zum Inhalt, unserer Performance ein entsprechendes *momentUM* zu verleihen. Etwa durch ein besseres Zusammenspiel bei der Befassung mit den richtigen Themen. Oder durch das Aufbrechen von Silos, die sich in einer großen Organisation über die Jahre aufbauen (Anm. Red.: Seite 136).

KPI 1

Eigen- kapitalquote

55 %



2023. Neue Gruppenstruktur vollzogen. Generationen- frage geregelt.

Mit der Entwicklung und Umsetzung der neuen Gruppenstruktur wurde eine tragfähige Grundlage für unsere nachhaltige und profitable Weiterentwicklung geschaffen. Der Umdasch Group als Mutterkonzern kommt in der Hinsicht eine verstärkt gestaltende und aktive Rolle zu, die die Strategie und somit erfolgskritische Themen wie etwa Nachhaltigkeit, Digitalisierung oder strategisches HR-Management auf Gruppenebene entwickelt und vorantreibt.

Nachdem Hilde Umdasch und Alfred Umdasch die Führung der Unternehmensgruppe an den neuen Vorstand übertragen haben, haben sie mit ihrem Rückzug aus dem Aufsichtsrat den Generationenwechsel mit Jahresbeginn zur Gänze vollzogen. An der Stelle möchte ich das neue Aufsichtsratsgremium rund um seinen Vorsitzenden Dr. Jörg Jakobljewich (Anm. Red.: Seite 15) auch offiziell nochmals herzlich willkommen heißen. Gleichzeitig darf ich meiner Freude Ausdruck verleihen, dass Hilde Umdasch und ihr Bruder Alfred uns nicht nur in ihrer Eigentümerrolle, sondern auch als Ehrenmitglieder des Aufsichtsrats zukünftig erhalten bleiben.



Unsere Mission lautet „We create Spaces“. Der Geschäftsbericht 2022 ist ein beeindruckendes Zeugnis dafür, wie aus dieser Mission gelebte Realität wird. Dazu haben Sie, liebe Kunden und Partner, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ganz wesentlich beigetragen. Mein herzliches Danke dafür an dieser Stelle.

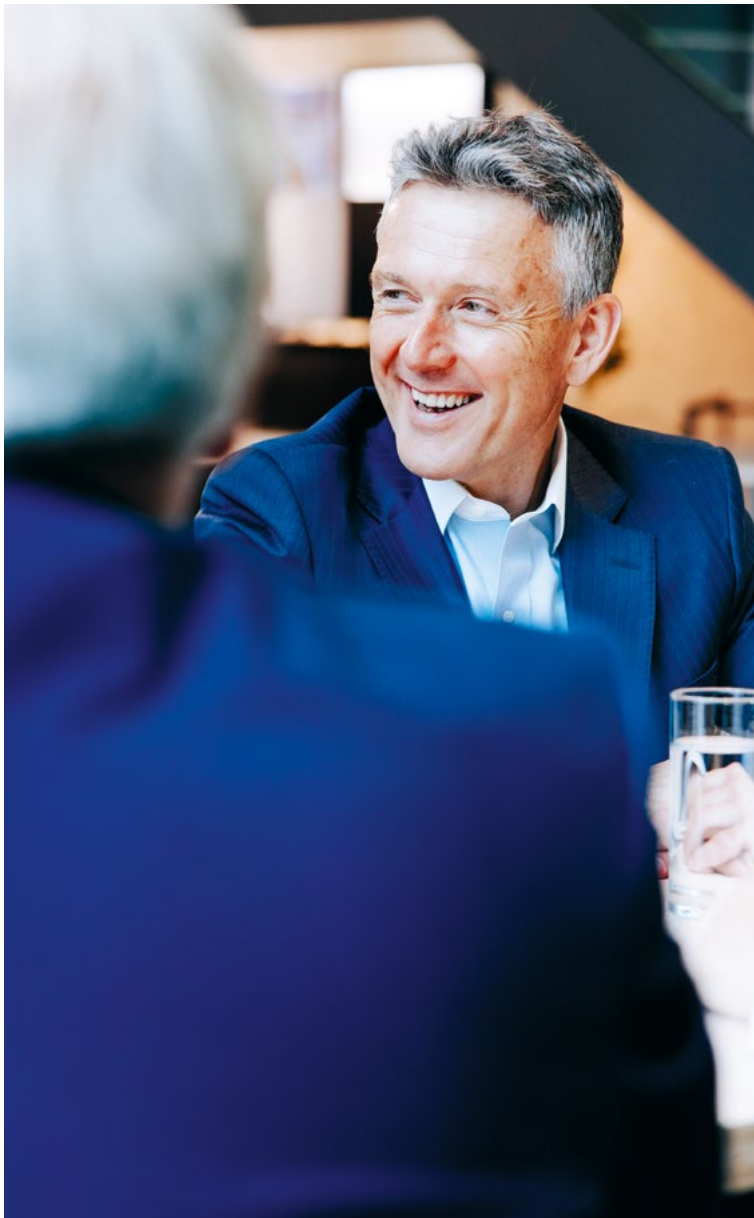
2023. Technologie und Nach- haltigkeit als strategische Eckpfeiler.

Diese beiden Schlagwörter sind nicht getrennt voneinander zu betrachten, sondern ausschließlich im Zusammenspiel. Auf dem Weg zu unserer Vision, unsere Kunden entlang des gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks zu begleiten, ist die Positionierung zum führenden Technologiepartner beim Bauen mit Beton der erste große Meilenstein. Unterstrichen wird diese Positionierung durch unsere feste Überzeugung, dass die Lösung im Kampf gegen die Klimakrise in visionären und innovativen Technologien liegt und nicht im Verzicht auf ganz wichtige Errungenschaften unserer Neuzeit. Im heurigen Jahr werden wir die Entwicklung solcher Technologien sowohl in den beiden Divisionen Doka und umdasch The Store Makers als auch in unserem Innovations-Hub Umdasch Group Ventures mit hohem Engagement forcieren.

Ihr Dr. Wolfgang Litzlbauer
Vorsitzender des Vorstands der
Umdasch Group AG



„Wesentlich ist, was man vorlebt.“



Vorstandsvorsitzender
Wolfgang Litzlbauer
(WL)

Das Umdasch Group Management Board im Interview

Ein Jahr intensiver Zusammenarbeit – ihr wirkt ganz entspannt ...

WL: Ich denke, das sind wir auch – was meint ihr?

SK: Ich möchte dieses Forum nicht mehr missen. Vor knapp zwei Jahren haben wir uns erstmals auf einer grünen Wiese getroffen. Mittlerweile haben wir darauf ein Haus gebaut, in dem wir uns nicht nur gut eingelebt haben und wohlfühlen. Wir laden dorthin auch unsere Fachexperten ein, die ihre Themen vorstellen und direkt mit einer Entscheidung rechnen können.

RH: Als CEOs tragen wir auch selbst unsere Divisionsthemen ins Board hinein und das Gremium entscheidet, ob sie gruppenrelevant sind. Wir bündeln seither auch viel mehr Ressourcen – einfach, weil wir in der Diskussion merken, dass wir parallel in verschiedenen Streams an ein und demselben Thema arbeiten.

GP: Man darf ruhig sagen, dass das Umdasch Group Management Board das wichtigste Instrument hinsichtlich unserer Corporate Governance ist. Die Entscheidungen, die hier getroffen werden, bestimmen die Zukunft des Unternehmens maßgeblich.



Vorstand, CFO
Gerd Pechura
(GP)

WL: Aber ein bisschen Spaß macht es dir auch, Gerd – oder?

GP: Ok, ok – das liegt aber auch an der Dynamik. Wenn in Teams was weitergeht, wenn auf Augenhöhe diskutiert wird und Entscheidungen bewusst schnell herbeigeführt werden, dann macht das natürlich mehr Freude, als wenn die Themen im Kreis gekaut werden. Da hält sich dann selbst für Manager der Spaßfaktor in Grenzen.

SK: Im Zuge unserer we-journey haben wir vier uns als Team reflektiert. Transformation beginnt bei einem selbst, nicht bei den anderen. Und gerade in unseren Positionen müssen wir uns als Role Model verstehen. Das eine ist, in einer Charta zu formulieren, was man sich gerne von seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wünschen würde: einen respektvollen Umgang miteinander, Entscheidungsfreudigkeit, das Akzeptieren einer Fehlerkultur bei neuen Themen und manches mehr. Wesentlich ist dann aber, wie man das selbst als Führungskraft vorlebt.

Stichwort we-journey – was verbirgt sich dahinter?

RH: Es geht um das Gestalten von Veränderung. Die Welt befindet sich in einer ständigen Transformation. Dieser Zustand wird sich auch nicht mehr ändern.

WL: Und um diese Herausforderungen vielmehr auch zu nutzen. Denn jede Veränderung bietet immer auch Chancen für die, die sich schnell an neue Gegebenheiten anpassen können. Und das ist genau, was wir erreichen wollen: Agilität und Reaktionsvermögen. Mit der we-journey stellen wir uns die Frage, an welchen Schrauben wir in unserem Verhalten drehen müssen, um mit jeder neuen Veränderung schnell gut umgehen zu können. Das wird in Summe unsere Performance steigern. Daher sprechen wir auch von Performance Culture. Oder im erweiterten Sinne dann von einer „True Lean Culture“, der Idee, aus einer intrinsischen Motivation heraus immer noch besser werden zu wollen.

Die Volatilität wird bleiben. Die we-journey steht dafür, dass wir gemeinsam Wege finden, um dieser Herausforderung zu begegnen.

Die we-journey ist also auch ein strategisches Instrument?



CEO Doka
Robert Hauser
(RH)

WL: Das kann man genauso sagen. Ziele müssen realistisch, gleichzeitig aber ambitioniert sein. Und genau dieser Ambition dient der Transformationsprozess. Häufig werde ich gefragt: Was ist so schlecht an unserer Kultur, dass wir sie verändern müssen? Ich sage an der Stelle ganz klar und deutlich: Nichts ist daran schlecht. Es ist eine gute Kultur, die sich über 155 Jahre entwickelt hat. Aber wir müssen sie um die Bereitschaft anreichern, die Extra-Meile gehen zu wollen.

RH: Eines sollte man an der Stelle noch hinzufügen, damit kein falsches Bild entsteht: Die we-journey ist keine Top-down-Initiative. Sie wird aus der Organisation heraus entwickelt. Die Guiding Principles etwa sind das Ergebnis eines globalen, divisionsübergreifenden Prozesses, der ausschließlich von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gestaltet wurde.

WL: Ganz wichtiger Punkt! Es geht ja nicht darum, immer noch mehr zu wollen und das von oben herab anzuordnen. Das ist altes Denken und nicht modernes Leadership. Wir wollen, dass die Menschen hier gerne arbeiten, sich mit ihren Ideen einbringen, sich ausprobieren können; dass sie Spaß dabei haben, wenn sie damit erfolgreich sind, und Freude am Gewinnen.



Apropos gewinnen – wie geht's der Strategie?

GP: Die Strategie wurde ja im letzten Jahr verabschiedet. Sie beinhaltet sowohl die Over-all-Strategie der Umdasch Group 2035 als auch die 10-Jahres-Divisionsstrategien. Jedes Jahr definieren wir daraus Schwerpunkte, wir nennen sie Strategic Focal Points.

Sie gleichen die Top-down-Strategie mit den jeweils aktuellen Anforderungen des Marktes sowie der Organisation ab. Das hält uns wiederum agil und flexibel.

WL: Diese Agilität brauchen wir auch, was unsere Positionierung betrifft. Unsere Vision ist klar: Wir wollen in der Zukunft nicht nur in der Bau- und Ausstattungsphase für unsere Kunden der beste Partner sein, sondern entlang des gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks. Dorthin ist es ein langer Weg, auf dem wir daher Meilensteine definiert haben. Mittelfristig streben wir die Technologieführerschaft im Bauen mit Beton an. Der Umdasch Group Ventures kommt dabei eine ganz wesentliche Rolle zu. Unser Innovations-Hub stellt sich im Rahmen der Strategie gerade neu auf. Es gilt in erster Linie, den Fokus zu schärfen.

RH: Die Doka hat die Aufgabe, ihr Kerngeschäft abzusichern und weiter auszubauen. Daher sind die Strategieschwerpunkte auch recht konkret. Einer davon dreht sich um das Thema Gerüste. Wir haben zum Jahreswechsel den US-Gerüstersteller AT-PAC zu 100 % übernommen und stehen seither für beides: Schalung und Gerüst. Ziel für 2023 ist es, AT-PAC gut zu integrieren und eine solide Basis für die gemeinsame Arbeit zu schaffen. Indirekt damit verbunden ist unser zweiter großer Schwerpunkt, der Ausbau unserer Marktpräsenz in den USA und Kanada. Wir verfügen dort nur über die Hälfte des Marktanteils, den wir in Europa erreicht haben. Das bedeutet Luft nach oben, zumal unsere Organisation vor Ort eine sehr reife ist.

SK: Bei den Store Makers sieht die Situation etwas anders aus. Wir konnten in 2022 ein positives operatives Ergebnis erwirtschaften. Das freut uns sehr, vor allem für die Motivation unserer Mannschaft, für die die letzten Jahre eine große Herausforderung waren. Unsere große Aufgabe ist es daher, unsere Margen weiterhin und nachhaltig zu verbessern. Ein zweiter großer Schwerpunkt der Store Makers liegt in der Digitalisierung des Handels, die sehr schnell voranschreitet. Daraus ein Geschäftsmodell zu machen, das den Kunden Nutzen nicht nur bringt, sondern auch offensichtlich macht, ist eine wesentliche Aufgabe.

WL: Silvio, du schaffst hier eine schöne abschließende Überleitung. Würde ich unsere große Aufgabe in einem Satz zusammenfassen, dann wäre dieser „Mehrwert für den Kunden schaffen“. Sowohl die Strategie als auch die Transformationsinitiative zielen letztendlich darauf ab, unsere Kunden dabei zu unterstützen, erfolgreich zu sein und es auch in Zukunft zu bleiben.

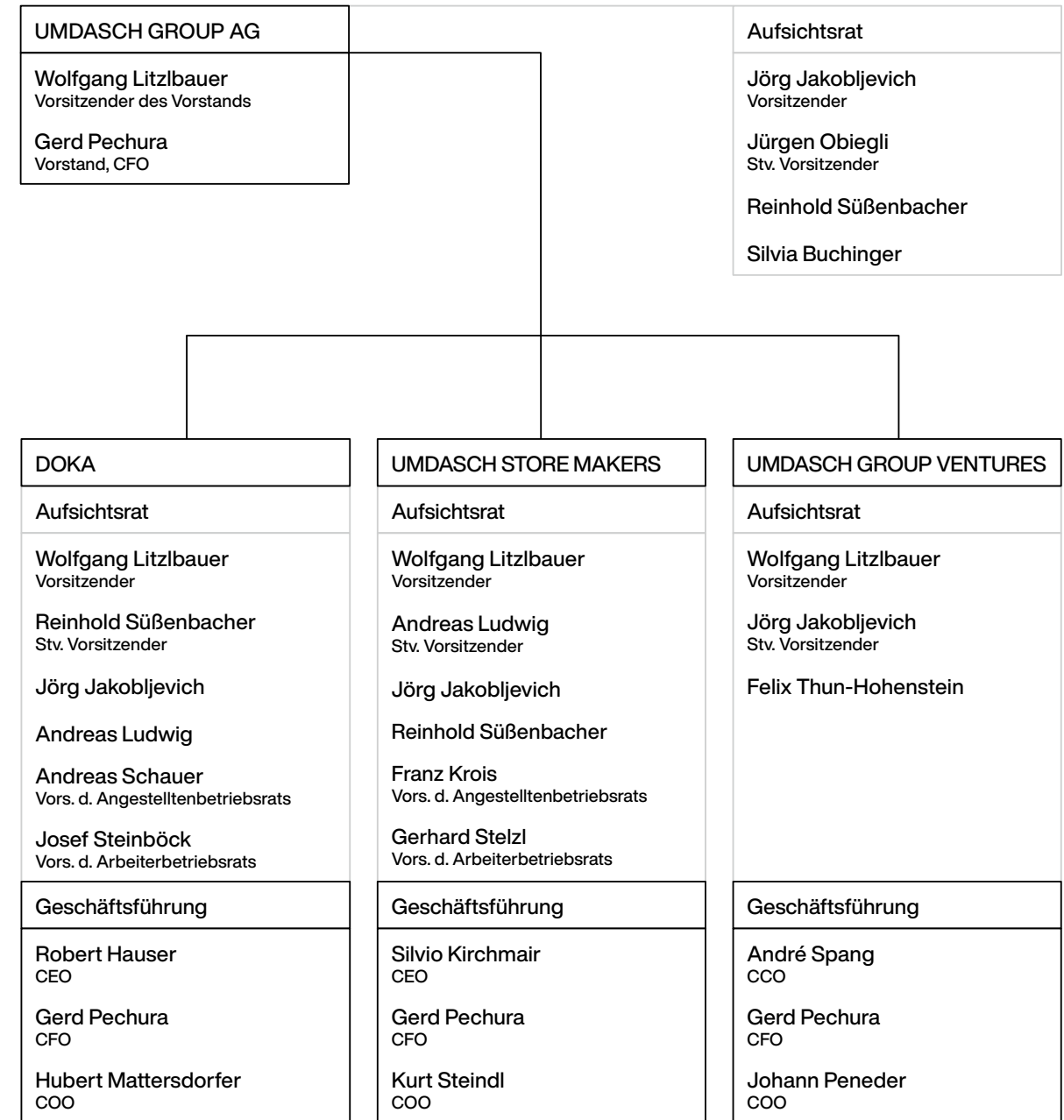


CEO umdasch Store Makers
Silvio W. Kirchmair
(SK)



Strategie und Kultur vereint

Organigramm



Nachhaltiges und profitables Wachstum. Widerspruch oder Wechselwirkung?

Ziel jedes Unternehmens ist es, Erträge zu erwirtschaften. Dieser Tage ist es nicht immer und vor allem nicht überall en vogue, das so deutlich zu sagen. Und trotzdem tun wir es. Weil wir als ganz wesentlich erachten, dass wir unser Ziel klar aussprechen, um es nicht aus den Augen zu verlieren: nachhaltiges, profitables Wachstum.

Eine leistungsstarke, gesunde Ökonomie bedeutet Fortschritt und ist klar in die Zukunft gerichtet. Genau wie die Nachhaltigkeit. Deren Grundidee liegt im Schützen einer lebenswerten Ökosphäre, damit nachfolgende Generationen mindestens gleichwertige, wenn möglich bessere Bedingungen vorfinden. Der Schlüssel liegt auch hier in der Innovation. Denn zurückdrehen können und wollen wir die Welt nicht mehr. In einer gemeinsamen Anstrengung wird uns gelingen, was als größte Herausforderung des 21. Jahrhunderts vor uns liegt: der Schutz unseres Planeten.

Die Weltgemeinschaft hat erkannt, dass die Lösung nicht im Entweder-oder liegt, sondern im Sowohl-als-auch. Diese Erkenntnis spiegelt sich in den Sustainable Development Goals (SDGs) wider. Hier sind ökonomische Ziele mit ökologischen und sozialen verknüpft – ja, sie bedingen einander sogar. Und genau das soll unsere Nachhaltigkeitsstrategie auch erreichen: eine positive Wechselwirkung zwischen gesellschaftlichen, umweltpolitischen und wirtschaftlichen Zielen.

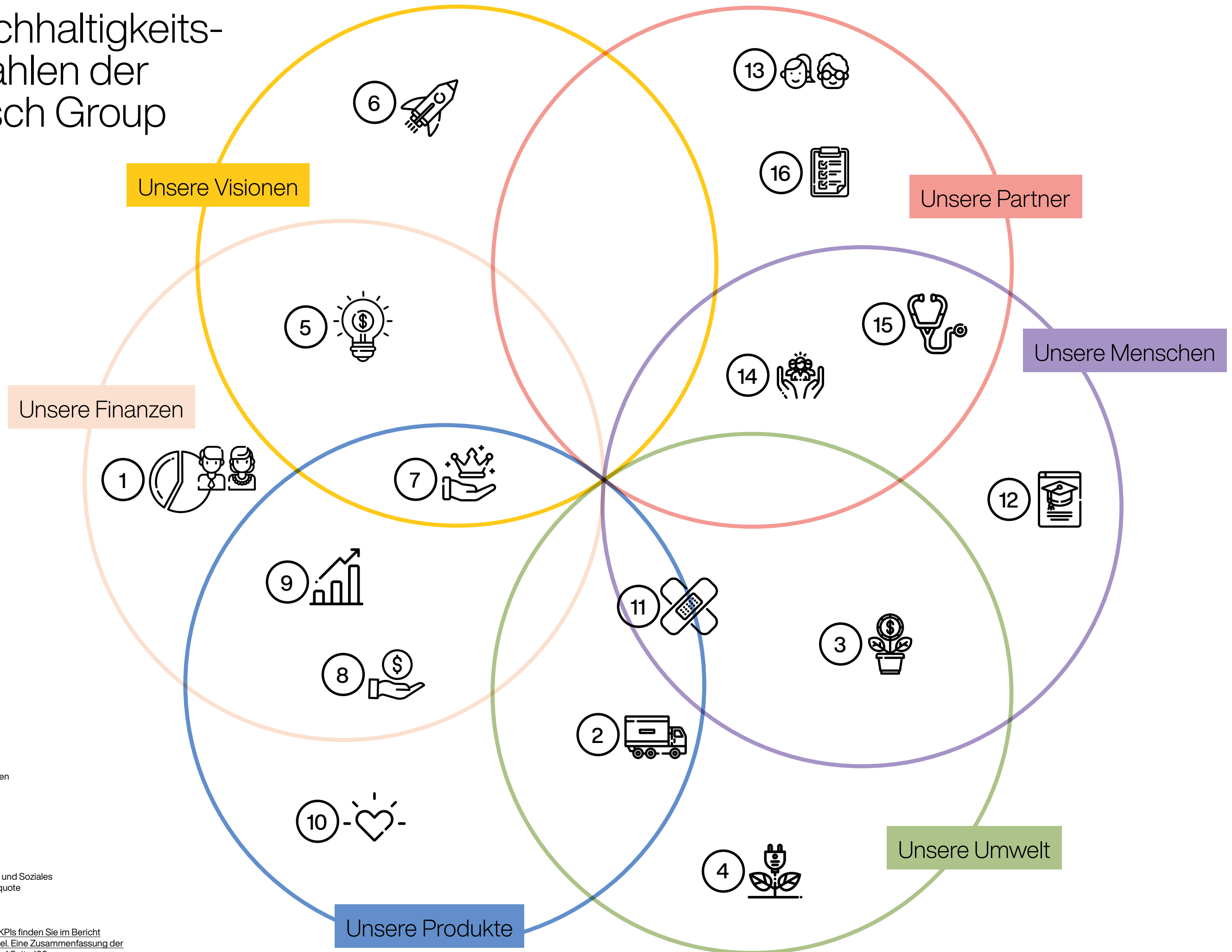
Umwelt, Visionen, Finanzen, Produkte, Menschen und Partner sind daher weit mehr als Kapitelseiten in unserem Reporting. Sie sind die Übersetzung der UN Sustainable Development Goals in unserer Organisation und dienen als Leitlinien und Gradmesser unseres nachhaltigen Denkens und Handelns.

Sustainable Development Goals (SDGs)



2015 einigten sich die UN-Mitgliedsstaaten auf 17 globale Ziele – die Sustainable Development Goals, kurz SDGs. Mit ihnen wird ein breites Spektrum an Nachhaltigkeitsthemen wie die Bekämpfung der Armut, die Bereitstellung von Bildung und Gesundheit, wirtschaftliche und gesellschaftliche Zukunftsfähigkeit sowie Klima- und Umweltschutz abgedeckt. Wir haben uns verpflichtet, die integrierte Geschäftsstrategie der Umdasch Group mit diesen Zielen aktiv zu verbinden.

Die Nachhaltigkeits-Kennzahlen der Umdasch Group



KPIs

1. Eigenkapitalquote
2. Transporteffizienz
3. Ökoeffiziente Investitionen
4. Anteil erneuerbarer Energien
5. Innovationsrate
6. Innovationsfreude
7. Servicequote
8. Gesamtkapitalrentabilität
9. Umsatzrentabilität
10. Weiterempfehlungsrate
11. Unfallquote
12. Weiterbildungsintensität
13. Ausgaben für Gesellschaft und Soziales
14. Freiwillige Sozialleistungsquote
15. Gesundheitsquote
16. Compliance-Rate

Die Auswertung der einzelnen KPIs finden Sie im Bericht integriert in die jeweiligen Kapitel. Eine Zusammenfassung der Detailparameter befindet sich auf Seite 160.



Unsere Umwelt

Die Lösungen im Kampf gegen die Klimakrise sind vielfältig. Unser Beitrag forciert die Hebel, die aus unserem Kerngeschäft heraus das größte Wirkungspotenzial haben: innovative Technologien, die den CO₂-Ausstoß radikal reduzieren und die Kreislaufwirtschaft befeuern.

„Energiesparen ist wichtig. Aber das alleine wird nicht reichen, um den Klimawandel zu stoppen. Jede ausgestoßene Tonne CO₂ braucht im Gegenzug eine Tonne, die dafür gebunden und der Atmosphäre wieder entzogen wird.“

Wolfgang Litzlbauer

SDGs



Unser Ziel: Net zero bei Treibhausgasen bis 2040



Die Voraussetzung: ESG – Environment Social Governance

Gesetzlicher Rahmen für unternehmerische Verantwortung

ESG steht für nachhaltige betriebliche Standards in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Klingt wissenschaftlich? Vielleicht, aber Standards sind wichtig, wenn wir gleiche Voraussetzungen für alle an unserem Ökosystem Teilnehmenden schaffen wollen.

Bisher lag es im Ermessen eines Unternehmens, ob und, wenn ja, wie intensiv man sich mit nachhaltiger Verantwortung auseinandersetzte. Das führte auch dazu, dass Marketing und Werbung den Grad ökologischen und sozialen Engagements bestimmten. Das soll sich nun ändern. Die ethische Qualität und die sozialen Auswirkungen unternehmerischen Handelns unterliegen zukünftig normierten Standards – Vorgaben, die von der Europäischen Union ausgehend in die jeweilige nationale Gesetzgebung fließen. Dabei geht es nicht nur um Ziele und Maßnahmen, sondern um durchgängige Transparenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Unternehmen sollen die Folgen ihrer Geschäftsmodelle erkennen und im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung entsprechend weiterentwickeln.

Die Performance in puncto Nachhaltigkeit wird also zu einer Licence to operate, von der eine Vielzahl relevanter Prozesse im Unternehmen betroffen sind. Um uns ausreichend darauf vorzubereiten, startete 2022 ein Projekt, das auf zwei Jahre angelegt ist und an dessen Ende wir die Unternehmensgruppe – rechtzeitig bevor die entsprechenden Regelungen in Kraft treten – ESG-fit gemacht haben.

So stellt sich
das Projektteam
auf:



Workstream 1:

Lieferkettensorgfaltspflichten

Workstream 2:

Sustainability Reporting (CSRD und EU-Taxonomie)

Workstream 3:

Carbon Accounting und CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism

Workstream 4:

Bündelungen ESG-relevanter Verantwortlichkeiten innerhalb der Gesamtgruppe



„Die einzelnen Workstreams werden von Kolleg*innen aus Legal & Compliance, Controlling sowie Sustainability geführt. Von einem Projekt dieser Dimension werden jedoch im Endeffekt jeder Fachbereich und jede Region mehr oder weniger betroffen sein. Das braucht ein ganz neues Mindset der Zusammenarbeit – nämlich ein grenz- und divisionsübergreifendes.“

Sandra Pichler
Gesamtprojektleiterin



ESG-Fitness ist also nicht nur eine Initiative zur Implementierung neuer Berichtsstandards, vielmehr ist es ein weiteres Beispiel für unsere gelebte we-journey (siehe Seite 136).

Die Pflicht: Netto Null bei schädlichen Treibhausgasen bis 2040

Umdasch Group treibt CO₂-Bilanz voran und hat erfolgreich die Dekarbonisierung eingeläutet

Im Herbst vergangenen Jahres war es so weit: Die Kombination aus Strategie, Erhebung und Analyse sämtlicher Daten sowie unserer Roadmap hat ein großes Datum ausgeworfen – 2040! Bis zu diesem Zeitpunkt werden die Umdasch Group und alle ihre Divisionen Net zero-Emissionen erreichen. Und zwar in allen drei Scopes. Ja, dieser Zusatz ist wichtig, denn in einer Ausschnittbetrachtung, wie viele Player unserer Branche sie anstellen, geht es natürlich schneller. Etwa, wenn man nur die Emissionen im eigenen Unternehmen betrachtet (Scope 1).

Wir haben uns anders entschieden. Nachhaltigkeit bedeutet für uns nicht, dass wir hier und dort ein grünes Mascherl anbringen. Von Anfang an betrachten wir das Thema ganzheitlich und integrativ. Daher gehören wir auch zu den ersten Industrieunternehmen, die auf freiwilliger Basis bereits 2018 begonnen haben, integriert zu berichten.

Mit der neuen Umdasch Group Strategie nimmt das Thema nun rasch an Fahrt auf.

Was sich als kurze Headline darstellt – Net Zero by 2040 – bedeutet eine völlig veränderte Denk- und Herangehensweise innerhalb unserer eigenen Einflussphäre. Aber auch darüber hinaus – etwa, wenn es um vor- und nachgelagerte Wertschöpfungsketten geht. Es bedeutet, dass wir bis 2040 einen Zustand erreichen werden, in dem unsere Aktivitäten keine negativen Auswirkungen mehr auf das Klima haben werden.



Doka Product Carbon Footprint

Durch die Ausrollung des Product Carbon Footprints im Sommer 2022 ist Doka der erste Schalungsanbieter, der imstande ist, für sein gesamtes Produktportfolio – mehr als 6.000 Produkte – transparente Emissionsdaten zur Verfügung zu stellen. Als Kick-off für die Kunden wurde die bauma 2022 gewählt (siehe Seite 84). Und die Kunden haben den Mehrwert darin sofort erkannt, denn der PCF befähigt die Baubranche, umweltbewusste Produktentscheidungen zu treffen.

Für den Product Carbon Footprint untersucht die Doka Rohstoffbedarf, Zusammensetzung und Herstellungsverfahren für jeden einzelnen Artikel sowie Transporte (auch für Mietprodukte!), Instandhaltungs- und Reinigungsprozesse bis hin zum Recycling am Lebensende. Das ermöglicht der Doka, den CO₂-Fußabdruck eines jeden Produkts über seinen gesamten Lebenszyklus hinweg detailliert zu erfassen.

Womit wir bei einem sehr wesentlichen Thema sind: der Kreislaufwirtschaft. Seit mehr als 50 Jahren steht das Unternehmen für Design und Produktion von Schalungssystemen höchster Produktqualität. Diese Qualität spiegelt sich in jahrzehntelangen Nutzungsdauern wider.

Das führte unter anderem zur Entwicklung des Doka-Mietmodells, das heute bereits mehr als die Hälfte des Geschäfts ausmacht. Im Sinne der Kreislaufwirtschaft gilt es, die aktive Nutzungsphase so weit wie möglich zu verlängern und auszudehnen. So werden nach jedem Baustelleneinsatz die gemieteten Schalungen in die eigenen Doka-Servicecenter zurückgebracht, dort professionell gereinigt und nach Doka-Qualitätsstandards wieder instand gesetzt. So wird nicht nur die Lebensdauer verlängert, sondern auch die Sicherheit für den nächsten Schalungseinsatz auf der Baustelle gewährleistet. Am Ende der Nutzungsdauer eines Doka-Produkts werden die Metalle recycelt, um die Primärproduktion einzusparen, und Holz thermisch verwertet, um fossile Energieträger zu ersetzen oder Strom zu erzeugen.

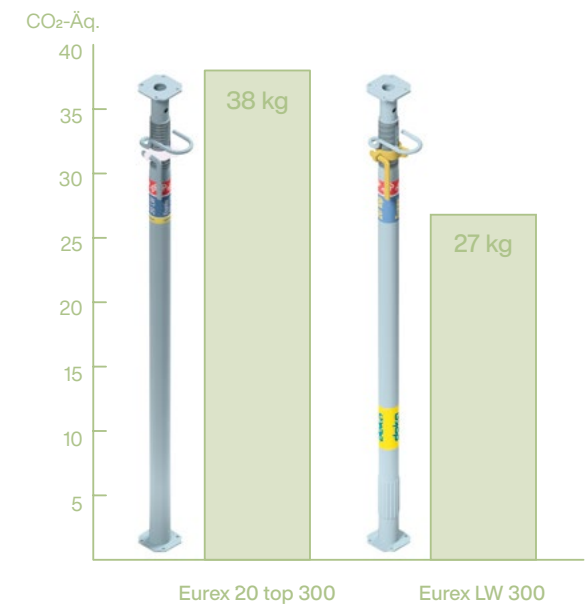
Mit dem PCF geht die Doka noch einen entscheidenden Schritt weiter. CEO Robert Hauser: „Die Produkte werden nicht nur immer langlebiger, sie werden in Zukunft auch immer klimafreundlicher. Denn der Product Carbon Footprint ist nicht das Ziel, sondern ein Mittel zum Zweck: eine 0-Messung, ein Absprungbrett, um große CO₂-Hebel zu erkennen und gezielt Maßnahmen zu setzen.“

Doka-Kunden können auf Wunsch die CO₂-Emissionsdaten der Produkte anfordern. Sie können Vergleiche anstellen und sich für das Produkt entscheiden, das den geringeren Footprint aufweist.

Robert Hauser
Doka-CEO



Ein Vergleich der CO₂-Emissionen bei Herstellung Doka-Deckenstützen



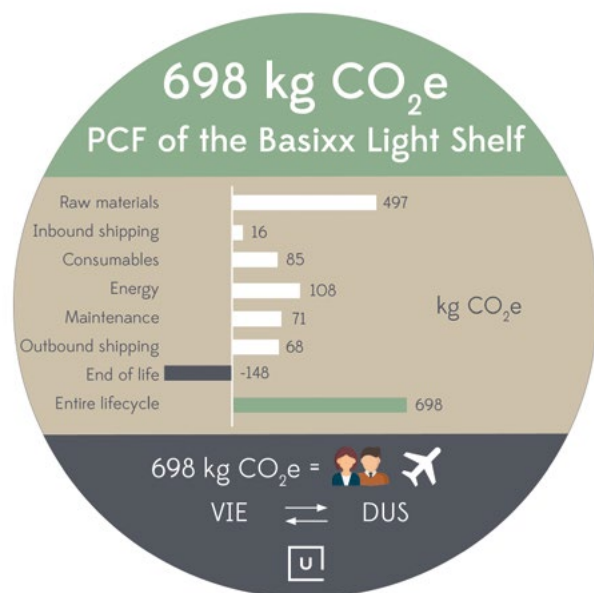
Der Güteschutzverband für Betonschalungen „GSV“ startet unter maßgeblicher Beteiligung der Doka eine Arbeitsgruppe mit dem Ziel, einheitliche Normen und Branchenstandards beim Thema Nachhaltigkeit festzulegen. Auch bei diesem Thema sind wir also Benchmark-Setzer in der Branche.

Nachhaltige Ausrichtung bei The Store Makers

So wie die Doka die bauma 2022 nutzte, um ihre Pionierarbeit hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeitsmaßnahmen den Kunden zu präsentieren, so bildete die diesjährige EuroShop (siehe Seite 90) für unsere Store Makers die Bühne, um ihre diesbezüglichen Aktivitäten einem breiten Publikum, allen voran den interessierten Kunden, vorzustellen. Im wahrsten Sinne des Wortes im Zentrum standen dort nachhaltige Produkte und Materialien im Ladenbau.

Product Carbon Footprint Basixx Light

In der Solution Area konnten Besucherinnen und Besucher erleben, wie nachhaltiger Ladenbau ganz konkret aussieht. Bestückt mit Produkten und Lösungen unserer Partnerunternehmen wurde dort das modulare Regalsystem Basixx Light präsentiert. Bereits in der Konzeption des jüngsten Mitglieds der Basixx Produktfamilie wurde großer Wert auf eine möglichst nachhaltige Lösung gelegt. So haben die Store Makers ein langlebiges System mit Steckverbindungen entwickelt, das gleichzeitig größtmögliche Flexibilität bietet. Damit muss nicht ein gesamtes Regal ausgetauscht werden, sondern einzelne Elemente können beliebig ersetzt oder ergänzt werden. Dies wirkt sich positiv auf die durchschnittliche Lebensdauer des Regals aus, die bei ca. 10 Jahren liegt, und hat daher einen geringeren jährlichen CO₂-Verbrauch zur Folge. Auch die Regalfächer und Rückwände sind einfach zu wechseln und können aus nachhaltigen Materialien wie zum Beispiel gepressten Sonnenblumenkernen gefertigt werden.



Der Carbon Footprint des Basixx Light Regals „Plant-based Food“ ergibt zum Beispiel 698 kg CO₂e im gesamten Lebenszyklus. Dies ist vergleichbar mit den Emissionen, die bei einem Flug für zwei Personen von Wien (Österreich) nach Düsseldorf (Deutschland) und zurück entstehen (ca. 1.600 km).

KPI 2

Transporteffizienz  **22,4**
 Tonnen CO₂-Äquivalente
 Umsatzerlöse Mio. €

Vgl. 2021: 21,9

Silvio W. Kirchmair
 CEO umdasch Store Makers



Nachhaltigkeit und deren Indikatoren sind bei der Ausstattung von Stores im Allgemeinen ein immer wichtiger werdendes Thema. Wie bei der Doka ist auch bei den Store Makers der Product Carbon Footprint (PCF) ein wesentlicher Nachhaltigkeitsindikator eines Produkts und beleuchtet sämtliche Aspekte des Produktlebenszyklus. Zu den meistverkauften Produkten von umdasch The Store Makers zählt die Basixx Regalfamilie. Entsprechend groß ist das marktseitige Interesse an deren Product Carbon Footprint, wie zahlreiche Anfragen zur individuellen PCF-Berechnung zeigen. Auf der EuroShop haben wir exemplarisch den berechneten PCF für zwei ausgestellte Basixx Light Regale dargestellt.

Corporate Carbon Footprint

Für die Jahre 2018 bis 2021 wurde erstmals der eigene Corporate Carbon Footprint ermittelt und konkrete Ansatzpunkte wurden definiert. Die Emissionen ließen sich in diesem Zeitraum um fast ein Viertel verringern.

„Bis 2031 sollen die Werte des Jahres 2021 mehr als halbiert werden – und das in allen Niederlassungen. Das ist ein ambitioniertes, aber erreichbares Zwischenziel der Store Makers auf dem Weg zu Net zero bis 2040, das wir uns gemeinsam als Gruppe vorgenommen haben.“

KPI 3

Ökoeffiziente Investitionen 
33,5 %

Ökologisch positiv wirksame Investitionen
 Gesamtinvestitionsvolumen

Vgl. 2021: 60 %
 Unsere strengen Kriterien bewerten Investitionen in die Anschaffung von Grundstücken und Software als ökologisch nicht positiv wirksam. Im Zuge unserer Wachstumsstrategie wurde 2022 stark in beides investiert, was die negative Veränderung dieser Kennzahl bewirkt.

Nachhaltigkeit beginnt bei uns

Umdasch Group mit globaler Energiespar-Kampagne



Wir erinnern uns an den Herbst 2022: Im Konflikt zwischen Russland und der Ukraine drohte Europa eine Verknappung von Gas, das plötzlich zu einer Ressource wurde, die nicht mehr uneingeschränkt zu sprudeln drohte. Zusätzlich zur kollektiven Beklemmung in der Bevölkerung stellte sich auch für viele Unternehmen die Frage nach Notfallplänen. Der Wirtschaft drohten im Falle von Gasstopps Produktionsausfälle – ein Schreckgespenst, vor allem in Zeiten der Volllast.

Die Umdasch Group ist zu einem hohen Anteil von Gas unabhängig. Und trotzdem entschied man sich unter der Federführung des Global Facility Managements dazu, ein entsprechendes Konzept auszuarbeiten, um möglichen Engpass-Szenarien entgegenzuwirken. Eine der daraus entwickelten Maßnahmen war eine globale interne Kommunikationskampagne mit einer einfachen Aufforderung: Sparen wir gemeinsam Energie!

In den drei Kategorien Heizen / Kühlen, Strom und Transport wurden konkrete Handlungsempfehlungen entwickelt, die jede und jeder in seinem Bereich, in den Büros, den Produktionen und Yards umsetzen konnte.

Der Output waren Werbesujets, die über unsere internen Kommunikationskanäle weltweit ausgespielt wurden. Dabei ging es weniger um konkrete Einsparungsziele, vielmehr ging es um ein kollektives Bewusstsein. Nämlich, dass Energie wertvoll ist und ein effizienter Umgang damit immer angebracht. Und weiters: Dass jede und jeder von uns einen Beitrag leisten kann, auch oder gerade in unserem Unternehmensalltag.

Das entspricht auch unserer Unternehmenskultur und dem darin verbrieften Prinzip, mit Ressourcen verantwortungsbewusst umzugehen. Und unserer Vision von Net zero-Emissionen bis 2040 sind wir ganz nebenbei auch wieder ein Stück näher gerückt.

together we engage IN REDUCING HEATING

Wir gehen verantwortungsbewusst mit Ressourcen um.

Das ist Teil der Guiding Principles unserer we-journey. Let's do it! Mehr Information auf 2gether.

- Heizkörper freihalten. Dies begünstigt die Luftzirkulation und somit die Wärmeverteilung.
- Bürotüren schließen. So kann unnötige Luftzirkulation vermieden werden.
- Wo Raumlüftung installiert ist, gilt: Kein zusätzliches Lüften. Die Zuluft wird über einen Wärmetauscher geführt. Das reduziert Energieverlust.

together we engage IN REDUCING TRANSPORT

Wir gehen verantwortungsbewusst mit Ressourcen um.

Das ist Teil der Guiding Principles unserer we-journey. Let's do it! Mehr Information auf 2gether.

- Produktion: Fremdlief. Geschwindigkeit um 20% senken. Prüfen, ob das Fahrzeug. Es repariert hat. Sparsam fahren (keine Gas).
- Fahrgemeinschaften bilden. Mehrere Personen mit dem selben Ziel. Weniger Autos auf der Straße.
- Bikes nutzen. Wenn immer möglich. Steigen Sie auf. Schließen Sie das Rad ab. (Gibt es für 10€ bis 15€).
- Achten Sie auf intelligente Terminierung. Das vermeidet Leerfahrten und spart die Ausrüstung.

together we engage IN REDUCING ELECTRICITY

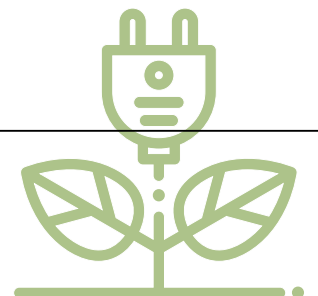
Wir gehen verantwortungsbewusst mit Ressourcen um.

Das ist Teil der Guiding Principles unserer we-journey. Let's do it! Mehr Information auf 2gether.

- Nach Arbeitsende Laptop, PC, Drucker ausschalten. Der Standby-Modus verbraucht Energie. Verwenden Sie auch Netzschalter (Stecker abziehen).
- Senkung der Kühlraumtemperaturen in den Büros. Reduzieren Sie die Lufttemperatur um 1 Grad Celsius.
- Licht in Büros, Hallen und Stockwerken rechtzeitig ausschalten. LED-Lampen verwenden. LED-Lampen verbrauchen weniger Energie. Licht abschalten, wenn nicht benötigt. (Nicht-Schalter).
- In den Produktions- und Service-Archiv Sie auf das Pflanzen, wenn Druckluft verwendet. Eincheck in der Druckluft nach internen, vertrieben gültigen Energieplan.

KPI 4

Erneuerbare Energien



46 %

Verbrauch Erneuerbare Energie
Energieverbrauch gesamt

Die Kür: Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Dekarbonisierung voranzutreiben.

„Das nachhaltigste Bauen ist, nicht zu bauen.“

Das ist nur keine Option. Denn bei einer erwarteten Bevölkerung von knapp 10 Milliarden Menschen bis 2050 müssen wir alle Register ziehen, um ausreichend leistbaren, lebenswerten und – ganz entscheidend – nachhaltigen Wohnraum zu schaffen.

Nach China und den USA ist die Bauindustrie der größte Emittent von schädlichen Treibhausgasen und somit Verursacher Nummer 3 des Klimawandels. Der Dekarbonisierung der Baubranche gilt also höchste Priorität. Als Umdasch Group sind wir uns sicher: Einzelmaßnahmen sind gut gemeint, aber nicht die Lösung. Die kann nur in ganz neuen Technologien liegen. Dabei wird uns die Digitalisierung der größte Hebel sein.

Dekarbonisierung der Baubranche

Die Dekarbonisierung der Baubranche ist ein globales Thema, denn sie zeichnet für knapp 40 Prozent der Treibhausgasemissionen weltweit verantwortlich.

Aus diesem mehr als aktuellen Anlass widmete die Doka ihren traditionellen Medienevent anlässlich der bauma 2022 der Dekarbonisierung der Baubranche und veranstaltete gemeinsam mit der Umdasch Group eine Diskussionsrunde zu diesem Thema.

Große Fragen wie: „Wo liegen also die großen Hebel für CO₂-Einsparungen im Lebenszyklus eines Gebäudes und wo auf der Baustelle?“, „Welche Rolle spielen CO₂-reduzierte Betone und wie können diese sicher und produktiv auf der Baustelle eingesetzt werden?“ oder „Was muss Schalung in diesem Zusammenhang künftig leisten?“ führten zu spannenden Einblicken aus verschiedensten Perspektiven.

Einhelliger Tenor: Das Potenzial, um die Branche klimaneutral zu machen, liegt nicht nur in der Errichtungsphase eines Bauobjekts, sondern entlang seines gesamten Lebenszyklus. Also von der Planung über die Ausführung, den Bau, die Ausstattung, Inbetriebnahme, den laufenden Betrieb, Sanierung und Revitalisierung bis hin zu Rückbau und Recycling.



„Stellen Sie sich vor einer Digitalisierungsentscheidung folgende 3 Fragen:

- ① Gibt es eine neue Customer Experience?
- ② Gibt es ein neues Geschäftsmodell?
- ③ Gibt es einen Zusatznutzen, den es vorher nicht gab?“

Mikis Waschl, Digitalisierungsexperte

Dekarbonisierung war das große Thema bei der Doka Media Night auf der bauma 2022.



Es diskutierten

- Lukas Kujawa (Bereichsleiter Wohnbau, Strabag Real Estate)
- Mikis Waschl (FM-Digitalisierungsexperte und Präsident der IFMA Austria)
- Wolfgang Litzlbauer (Vorstandsvorsitzender Umdasch Group)
- Robert Hauser (CEO Doka)
- Toine van Casteren (Geschäftsführer Concrefy)
- Werner Wenighofer (Head of Business Development Concremote Doka)

Value Pools – Impulsgeber für neue Geschäftsmodelle
Neue Technologien sind der Schlüssel zur Lösung unserer Klimaproblematik. Die Umdasch Group setzt ihre Strategie der Technologieführerschaft beim Bauen mit Beton unter anderem mittels sogenannter Value Pools um. Das sind divisions- und hierarchieübergreifende Projekte, die sich auf Basis von Trendforschung mit globalen Zukunftsthemen beschäftigen, aus denen sich vielleicht später Geschäftsmodelle entwickeln.

Im folgenden Kapitel „Unsere Visionen“ stellen wir drei dieser Value Pools vor: „Renovation“ (siehe Seite 37), „Data and Hardware to increase Sustainability“ (siehe Seite 39) sowie „Spaces of the Future“ (siehe Seite 42).



Unsere Visionen

The background of the slide is a solid, bright yellow. On the right side, there are two large, white, funnel-shaped liquid splashes. The top splash is wider at the top and tapers towards the bottom. The bottom splash is wider at the bottom and tapers towards the top. The splashes have a smooth, glossy texture and are positioned vertically, one above the other.

Eine Erfindung führte den Urgroßvater der heutigen Eigentümerfamilie Umdasch im Jahr 1873 nach Wien zur Weltausstellung. Bis heute ist Innovation der zentrale Treiber der Entwicklungen. Dem zugrunde liegt ein visionäres Denken, das globale Trends vorwegnimmt und seine Investitionen über Generationen hinweg bemisst.

Sie betreten jetzt die Innovationszone!

3 Menschen
3 Trends
3 Vorhaben

Technologieführerschaft im Bauen mit Beton. Dieser Positionierung gilt in den nächsten Jahren unsere Aufmerksamkeit. Dazu zählt die Entwicklung und Weiterentwicklung innovativer Produkte, Lösungen und Dienstleistungen. Darüber hinaus geben uns globale Trends in der Bauindustrie wichtige Impulse, um uns dem Thema Bauen aus ganz neuen Perspektiven zu widmen. Das tun wir in sogenannten Value Pools – strategischen Initiativen, deren Potenziale wir erheben, um daraus neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Drei davon stellen wir auf den nächsten Seiten vor.


SDGs



KPI 5

Innovationsrate **16,1%**

Umsatz aller Innovationen (letzte 5 Jahre)
Umsatzerlöse



1. Renovieren für den Klimaschutz

Was kommt Ihnen in den Sinn, wenn Sie an das Empire State Building denken?

Ganz bestimmt nicht, dass zwei Drittel der CO₂-Emissionen in New York City auf das Konto von Gebäuden wie diesem gehen. Durch die thermisch basierten Renovierungsarbeiten der letzten zehn Jahre ist der CO₂-Ausstoß dieses berühmten Wahrzeichens um 50 % gesunken. Bis 2030 wird es vollständig klimaneutral sein.

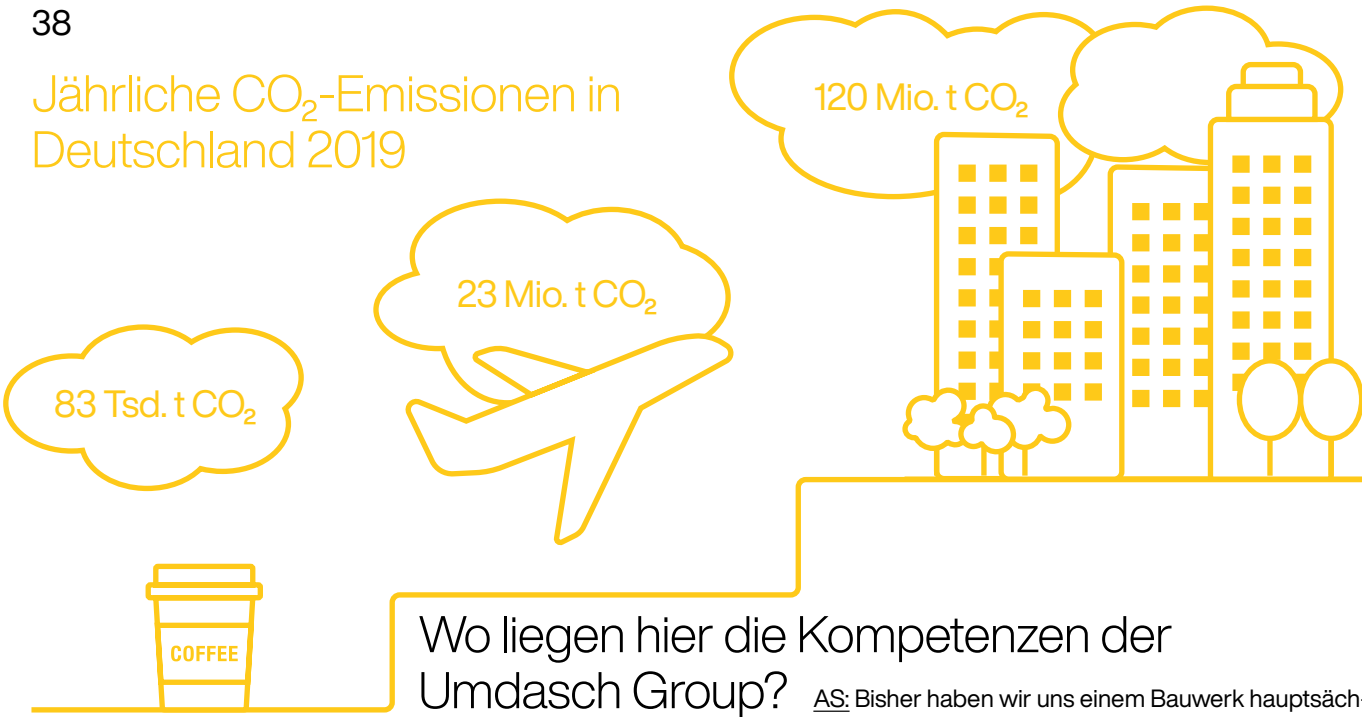


Der Value Pool „Renovation“ der Umdasch Group widmet sich unter der Leitung von André Spang voll und ganz diesem Zukunftsthema:

Ist das Beispiel Empire State Building ein gelungener Marketing-Gag, Herr Spang?

AS: Das mag sein. Aber so ein berühmter Name tut der globalen CO₂-Thematik natürlich gut. Fakt ist, dass der Hebel, der in Sachen Klimaneutralität von modernisierten Fenstern, isolierten Wänden, getauschten Leuchten oder auch neuen Fahrstühlen ausgeht, im Vergleich mit gerne propagierten Klimaschutzmaßnahmen enorm hoch ist. In Kombination mit der Tatsache, dass in Europa 65 % aller Gebäude älter als 30 Jahre alt sind, kann man erahnen, wie groß das CO₂-Einsparungspotenzial – und damit direkt verbunden das Kostenpotenzial – ist, das hier schlummert.

Jährliche CO₂-Emissionen in Deutschland 2019



Wo liegen hier die Kompetenzen der Umdasch Group?

AS: Bisher haben wir uns einem Bauwerk hauptsächlich in der Phase der Neuerrichtung und der Ausstattung gewidmet. Im Laufe seines Lebenszyklus macht ein solches aber viele vor- und nachgelagerte Phasen durch. Dabei gibt es Erfahrung, etwa im Design und Engineering, auch bei Produkten, denken Sie an Schutzschilde oder Gerüste. Was aber wirklich entscheidend ist, ist unser Know-how im General Contracting. Tatsächlich laufen im General Contracting Bereich der Store Makers in Osnabrück daher auch die Fäden beim Thema Renovation zusammen.

Was bietet ihr den Kunden, vor allem neuen Kunden?

AS: In erster Linie Know-how. Bereits jetzt wickeln mehr als 100 GC-Expertinnen und Experten mehr als doppelt so viele Generalunternehmerprojekte im Jahr ab. Dazu kommt ein breites Partnernetzwerk. Und nicht zuletzt profitieren unsere Kunden von der Digitalkompetenz der Kolleginnen und Kollegen innerhalb der Gruppe, allen voran der Umdasch Group Ventures. Denn Software zur Prozessoptimierung ist ein riesengroßes Thema – sowohl in der Renovierungsphase als auch später, wenn der Regelbetrieb wieder aufgenommen wird.

André Spang (AS)

startete 2019 als Managing Director für den Bereich Lifestyle Retail bei umdasch The Store Makers. Seit Anfang des Jahres ist der studierte Betriebswirt CCO der Umdasch Group Ventures. Divisionsübergreifend verantwortet er außerdem den Value Pool „Renovation“.



2. Am Weg zu klimaneutralen Betonbauten

Wir schaffen Räume

Die Herstellung von Zement setzt weltweit mehr Kohlendioxid frei als der gesamte Flugverkehr. Im Value Pool „Data and Hardware to increase Sustainability“ der Umdasch Group entwickelt ein divisionsübergreifendes Team rund um Werner Wenighofer intelligente Schalungen und digitale Lösungen, mit denen sich Bauwerke aus Beton künftig umweltfreundlicher errichten lassen.

mit intelligenter Schalung und neuen Betonmischungen

Werner Wenighofer (WW)

leitet seit 2021 das divisionsübergreifende Team innerhalb der Umdasch Group, das neue Lösungen für nachhaltigeren Beton entwickelt. Wenighofer startete seine Karriere vor 19 Jahren bei Doka in Amstetten. Nach mehreren Jahren in der Anwendungstechnik führte ihn sein Weg ins Business Development Concremote in der Business Unit Digital Services.



Warum muss die Schalung in Zukunft intelligent sein, Herr Wenighofer?

WW: Weil Beton allein für 8 % der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich ist. Besonders bei der Zementklinkerherstellung werden große Mengen an CO₂ freigesetzt. Gleichzeitig wissen wir, dass Beton aufgrund seiner einzigartigen bauphysikalischen Eigenschaften und der weltweiten Verfügbarkeit weiterhin stark eingesetzt werden wird, um den künftigen Bedarf einer wachsenden Gesellschaft an Wohnraum und Infrastruktur decken zu können. Die Branche ist sich einig: Um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren, müssen wir in vielen Bereichen ansetzen.

Zum Beispiel?

WW: Eine realistische Möglichkeit ist der Einsatz neuer Betonmischungen mit geringerem Zementgehalt und weniger Zementklinker. Dafür entwickeln wir digitale Lösungen und Services, die Betonlieferanten und Fertigteilerhersteller dabei unterstützen, CO₂-freundlichere Betonmischungen zu erzeugen und zu optimieren.

Wie lassen sich die neuen Mischungen verarbeiten?

WW: Diese neuen Betonmischungen mit geringerem Klinkeranteil lassen sich zwar genauso verarbeiten wie konventioneller Beton, brauchen aber wesentlich länger zum Aushärten, gerade bei kühleren oder kalten Temperaturen. Dies kann zu höheren Kosten und geringerer Produktivität führen, weil etwa nicht am nächsten Tag ausgeschalt werden kann und die Schalung länger auf der Baustelle im Einsatz ist.

Und jetzt kommt die intelligente Schalung ins Spiel, nicht wahr?

WW: Genau. Es gibt zwei Möglichkeiten, wie wir Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit unter einen Hut bringen können. Erstens durch Betonmonitoring: Dazu gibt es die digitale Lösung Concremate, die die Frühfestigkeitsentwicklung laufend misst und Echtzeitdaten über den Erhärtungszustand des Betons ausspielt. Zweitens kann eine intelligent beheizbare Schalung die chemische Reaktion im Beton unterstützen. Daran arbeiten wir gerade.



Eine Schalung zu beheizen, klingt skurril, wenn man doch CO₂-Emissionen einsparen möchte. Wie passt das zusammen?

WW: Die Frage ist durchaus berechtigt. Doch bei genauerem Hinsehen zeigt sich, dass dies ein vielversprechender Ansatz sein kann. Warum? Weil wir um den Einsatz von CO₂-reduzierten Betonen nicht umhinkommen. Sie bieten ein enormes CO₂-Einsparungspotenzial. Durch Zugabe von Pflanzenkohle in die Betonmischung wird diese sogar annähernd klimaneutral. Wie die Gesamtkobilanz der Betone und der neuen beheizbaren Schalungssysteme aber konkret aussieht, untersuchen wir gerade innerhalb eines Forschungsprojekts gemeinsam mit namhaften Partnern aus der Industrie. In Zukunft wird die Schalung so intelligent sein, dass sie nur dann Wärme zuführt, wenn dies für die Festigkeitsentwicklung erforderlich ist. So können auch bei kühlen und kalten Temperaturen Schalfristen möglichst kurz und damit kosteneffizient gehalten werden. Kurz gesagt, der Königsweg zum Betonieren mit CO₂-reduzierten oder sogar klimaneutralen Betonmischungen führt über die intelligent beheizbare Schalung.

Gibt es dazu bereits Feedback aus dem Markt?

WW: Bisher haben wir ein äußerst positives Feedback aus dem Markt erhalten, insbesondere in Skandinavien, wo die Nachfrage nach beheizbarer Schalung bereits heute sehr stark ist. Dort werden wir in den kommenden Jahren CO₂-reduzierte Betonmischungen bereits sehr verbreitet sehen. Wir haben auch erste Anfragen von Kunden aus Frankreich, Großbritannien und Österreich.

Um solche Ideen Realität werden zu lassen, braucht es ein tatkräftiges Team, oder?

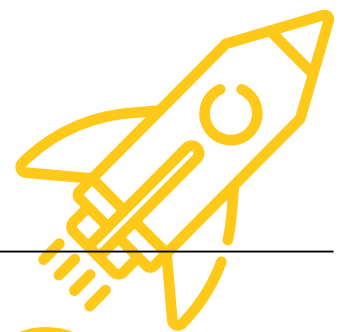
WW: Es braucht viel Power, neue Lösungen zu entwickeln und letztlich zur Marktreife zu bringen. Und die haben wir! Wir sind ein großartiges Team, das geballtes Know-how und jahrelange Erfahrung aus der gesamten Umdasch Group mitbringt. Wir haben Betontechnolog*innen, Schalungstechniker*innen, Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsexpert*innen von Concrefy, Umdasch Group Ventures und Doka in unseren Reihen. Auch der Vertrieb, der eine wesentliche Verbindung zu unseren Kunden darstellt, ist mit an Bord und hört aufmerksam auf die Bedürfnisse des Marktes. Besonders in der aktuellen Entwicklungs- und Prototyping-Phase ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir uns intensiv mit unseren Kunden austauschen. Unser Fokus liegt letztendlich darauf, Produkte und digitale Services zu entwickeln, die unsere Kunden begeistern und ihnen dabei helfen, in Zukunft mit nachhaltigen Betonen zu bauen.

KPI 6

Innovations-
freude 3,5 %

Gesamtausgaben für Innovation
Umsatzerlöse

Vgl. 2021: 3,4 %



3. Auf in die neue, virtuelle Welt!

Wir schaffen Räume

Die starke Mission der Umdasch Group macht auch vor der virtuellen Welt nicht halt. „Spaces of the Future“ betitelt sich der Value Pool, der von der Umdasch Group Ventures in einem cross-divisionalen Team vorangetrieben wird und der sich dem Trend „Metaverse“ widmet – der nächsten Generation des Internets. Statt Webseiten werden wir in Zukunft virtuelle Gebäude und Plätze besuchen. Wir werden dort andere Menschen treffen, uns unterhalten lassen, Ausstellungen und Events besuchen, Services nutzen, virtuelle oder physische Dinge kaufen. Das Metaverse ermöglicht nahezu alles, was in der physischen Welt gemacht werden kann – nur eben einfacher, zu jeder Zeit und ohne reisen zu müssen.



Maria Tagwerker-Sturm (MTS)

leitet den Value Pool „Spaces of the Future“. Gestartet hat die Innovations-expertin 2008 in der Doka-R&D. Seit 2017 scouted sie für die Umdasch Group Ventures neue Trends und Technologien und entwickelt daraus neue Geschäftsmodelle für den Einzelhandel.

Ist das Metaverse Utopie oder doch bald Realität, Frau Tagwerker-Sturm?

MTS: Die Fachleute sind sich einig: Das Metaverse kommt. Welche Use Cases, Plattformen und Technologien sich durchsetzen werden, steht allerdings noch in den Sternen. Wir als Umdasch Group sind jedenfalls ganz nah dran, recherchieren die neuesten Technologien und Markttrends und erlernen ständig neue Möglichkeiten.

Wo ist unser Anknüpfungspunkt?

MTS: Klar dort, wo unsere Kompetenzen liegen. Durch die Bauexpertise der Doka, die Design-Kompetenz der Store Makers sowie die digitalen Fähigkeiten und New-Business-Development-Erfahrungen der Umdasch Group Ventures haben wir das Können, 3D-Gebäude virtuell perfekt zu gestalten. So wurde für unsere Initiativen im Metaverse ein schlagkräftiges Team mit Expertinnen und Experten aus allen Umdasch Group Divisionen und Bereichen geformt: Architektur, 3D-Design, Software Development, Gaming Engineering, Krypto, Brand & Sales, Grafik und UX-Design.



Ist die Umdasch Group schon im Metaverse?

MTS: Ja, sind wir. Im Zuge des Value Pools haben wir im Decentraland mit Kryptowährung virtuelles Land als NFT gekauft. Hier kann man Gebäude bauen oder besser gesagt uploaden und sich mit anderen Avataren bzw. den Personen dahinter virtuell treffen und austauschen.

Gibt es schon ein Beispiel?

MTS: Ja, zum Beispiel das Sibiu Community Hospital. Auf Basis des 3D-Planungs-Modells wurde eine interaktive Tour zur virtuellen Begehung des zukünftigen Krankenhauses erstellt. Die Tour ist einfach via Internet-Browser zugänglich und wurde vom Projektteam erfolgreich genutzt, um mit den Stakeholdern über das Projekt zu kommunizieren.

Und vielleicht noch ein zweites?

MTS: Gerne! Die bauma ist ein Highlight für die Umdasch Group und vor allem für die Doka. Um den Doka-Campus mit seinen 4.700 m² auch nach der bauma weltweit und 24/7 zugänglich zu machen, wurde eine virtuelle Tour auf Basis von 360°-Fotos des Messeauftritts ermöglicht.

Welches Angebot haben wir für unsere Kunden?

MTS: Wir unterstützen sie beim Eintritt ins Metaverse und können ihnen mit interaktiven Elementen und Shopping-Möglichkeiten ein virtuelles Erlebnis auf verschiedene Weisen gestalten:

- Wir stellen Spaces in unserem Decentraland-Gebäude zur Verfügung,
- wir bauen virtuelle Gebäude und machen sie auf einer eigenen Website oder einer Metaverse-Plattform für Besucher*innen zugänglich oder
- wir machen physische Räume als virtuelle Kopien im Internet als VR-Tour verfügbar.

1

NFT

Non-Fungible-Token (NFT) bezeichnen digitale Vermögenswerte (z. B. Bilder, Musikstücke, virtuelles Land, virtuelle Kleidungsstücke für Avatare). Durch die Blockchain-Technologie kann der Besitz des Tokens eindeutig nachgewiesen und auch übertragen werden.

Decentraland

Decentraland ist eine Metaverse-Plattform mit rund 90.000 Parzellen virtuellem Land (NFTs). Es zählt zu den größten und bekanntesten Plattformen, wo mit der eigenen Kryptowährung MANA Land und virtuelle Gegenstände sowie Services gekauft werden können. User können mit ihren Avataren die Grundstücke und Gebäude besuchen und mit anderen Usern interagieren (Chat, Calls). Auch Events wie Modeschauen und Ausstellungen finden hier statt.



2

3

Vollständiges Familienmitglied

AT-PAC nun zu 100 % Tochter der Doka

Nachwuchs sorgt generell gern für Begeisterung. So ist das auch bei uns. Dass es sich dabei nicht um ein Kleinkind handelt, sondern um eine ausgewachsene Persönlichkeit, ist Nebensache. Die gesamte Umdasch Group Familie freut sich ausgesprochen, den US-Gerüsthersteller nach zwei Teiletappen zur Gänze übernehmen zu haben.

Freude auch deshalb, weil Doka sich mit dieser Akquisition nun endgültig als Komplettanbieter für Schalungs- und Gerüstlösungen präsentiert und positioniert. Den Kunden können wir damit ab sofort umfassende globale Baustellenlösungen anbieten.

Die bauma war der perfekte Anlass, um gemeinsam diesen Zusammenschluss gebührend zu begehen. Und mehr als das: Sie war auch der beste Ort, um bestehende und potenzielle neue Kunden von dem gesamtheitlichen Produktportfolio zu überzeugen. Der 30 Meter hohe Ringlock-Gerüstturm bot den Besucher*innen außerdem eine atemberaubende 20 Meter hohe Aussichtsplattform. 7.000 Menschen nutzten die Gelegenheit, den Turm zu besteigen und genossen den spektakulären Blick über das gesamte Messegelände.

Durch die Kombination unseres Know-hows mit integrierten Produkten und schlüsselfertigen Lösungen für Schalung, Trag- und Industrierüste aus einer Hand können wir unsere Marktposition weiter ausbauen und stärken. Die Akquisition ist ein bedeutender Meilenstein, der echten Mehrwert für unsere Kunden schafft. Und mehr noch: Auch unseren Mitarbeiter*innen bietet sie weltweit ganz neue Möglichkeiten.

AT-PAC

ist ein führendes Unternehmen auf dem Gebiet des hochwertigen Gerüstbaus im Verkaufs- und Vermietungssegment. Mit 250 Mitarbeiter*innen weltweit, 17 Niederlassungen und 25 Jahren Erfahrung bietet AT-PAC ausgefeilte Gerüstbaulösungen mit großer Erfahrung in der Belieferung von industriellen Großprojekten weltweit.



SDGs

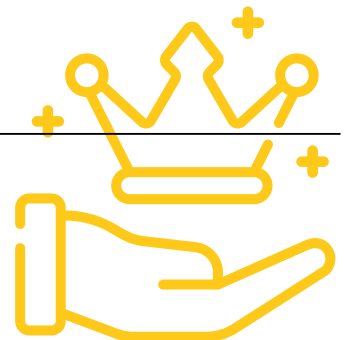


AT-PAC Premiere auf der bauma 2022 © Garry Joseph Sonneborn

KPI 7

Servicequote **49,1%**

Umsatz aus Services und Dienstleistungen
Umsatzerlöse



Vgl. 2021: 47,5 %

Die Philosophie der Neo-Ökologie: Nicht weniger, aber klüger. Wachstum bleibt die zentrale ökonomische Idee. Damit behält auch eine grundlegende unternehmerische Eigenschaft ihre Berechtigung: der Anspruch, führend in der Branche zu sein. Und der damit untrennbar verbundene Wille zum Erfolg sowie die Freude am Gewinnen.

Unsere Finanzen




Zahlen, Daten, Fakten 2022

KPI 8

Gesamt-
kapitalrentabilität

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


7,5%

Vgl. 2021: 9,9 %

KPI 9

Umsatzren-
tabilität 8,7%

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

Vgl. 2021: 11,8 %

Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Umdasch Group AG zum 31. Dezember 2022

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 der nächsten Seite sind sämtliche verbundenen Unternehmen aufgelistet. Diese Unternehmen sind im Wege der Vollkonsolidierung berücksichtigt.

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

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

Die im Rahmen der Schuldenkonsolidierung festgestellten Kursdifferenzen wurden ergebniswirksam ausgebucht.

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

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

Latente Steuern werden auf Abgrenzungen für zeitliche Bewertungsunterschiede zwischen handels- 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 2022 vorgenommen.

Verbundene Unternehmen

(vollkonsolidiert)

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 Wroclaw	100 %
Umdasch Real Estate Netherlands B.V.	NL-5928LX Venlo	100 %
Umdasch Real Estate USA Ltd.	US-07643 Little Ferry	100 %
Umdasch Real Estate (UK) Ltd.	UK-ME10 3NH Sittingbourne	100 %
Umdasch Immobiliare S.R.L.	RO-077180 Judet ILFOV	100 %
OOO Umdasch Immob. Rus	RU-141800 Dmitrow	100 %

UMDASCH GROUP VENTURES

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
NeoTwin GmbH	DE-80339 München	51 %
Umdasch Group Ventures GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Umdasch Group NewCon GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Contakt GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Neulandt GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Neulandt Cote d'Ivoire S.A.R.L.	BP-117 Abidjan 08	100 %

DOKA GROUP

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
Doka GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Beteiligungs-GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Scaffolding Trading GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Drevo sro	SK-97401 Banska Bystrica	100 %
OOO Doka Lipetsk	RU-399071 Lipetsk	100 %
Form-on GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Form-on USA Corp.	US-FL33169 Miami Beach	100 %
Concrefy B.V.	NL-5928 Venlo	100 %
BAS GmbH Deutschland	DE-Wesel	100 %
Deutsche Doka Schalungstechnik GmbH	DE-82216 Maisach	100 %
Doka Österreich GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Schweiz AG	CH-8155 Niederhasli	100 %
Doka Distribution Center Apolda GmbH	DE-99510 Apolda	100 %
Doka France SAS	FR-78610 Le Perray	100 %
Doka U.K. Formwork Technologies Ltd.	UK-ME10 3NH Sittingbourne	100 %
Doka Ireland Formwork Technologies Ltd.	IE-Droheda	100 %
Doka Nederland BV	NL-5342 PL Oss	100 %
Doka NV	BE-1740 Ternat	100 %
Doka Denmark APS	DK-4600 Koge	100 %
Doka Sverige AB	SE-45155 Uddevalla	100 %
Doka Norge AS	NO-3474 Aros	100 %
Doka Finland Oy	FI-03320 Selki	70 %
Doka Italia S.p.A.	IT-20060 Colturano MI	95 %
Doka Espana Encofrados S.A.	ES-28001 Madrid	100 %
Doka Hellas Formwork Technologies S.A	GR-15351 Pallini	100 %
Doka Israel Formwork Technology Ltd	IL-40200 Kefar Vitkin	100 %
AT-PAC B.V.	NL-1033 Amsterdam	100 %
Magyar Doka 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 Paezeriai	100 %
Doka Romania Tehnica Cofrajelor S.R.L.	RO-077180 Tunari	100 %
Doka Bulgaria EOOD	BG-1588 Krivina, Sofia	100 %
OOO Doka Rus	RU-105094 Moskau	100 %
Doka Ukraine TOV	UA-04210 Kiew	100 %
IOOO Doka Belform	BY-223013 Minsk	100 %
Doka Slovenija opazna tehnologija d.o.o.	SI-4270 Jesenice	100 %
Doka Hrvatska d.o.o.	HR-10000 Zagreb	100 %
Doka Serb d.o.o.	RS-22310 Simanovic	100 %
Doka Saudi Arabia Company Ltd	SA-22766 Jeddah	100 %
Doka Saudi Trading LLC	SA-21425 Jeddah	100 %
Advanced Formworks Company LLC	SA-21425 Jeddah	100 %
Doka Muscat LLC	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-Doha	100 %
SARL Doka Algérie	DZ-16017 Roubia	100 %
Doka Maroc SARL AU	MA-Temara	100 %
Doka South Africa (Pty) Ltd	ZA-1619 Kempton Park	100 %

Doka Formwork Nigeria Ltd	NG-Lagos	100 %
Doka Mocambique, Lda	MZ-Maputo Cidade	100 %
Doka DC Middle East FZE	U.A.E. Dubai	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-07643 Little Ferry	100 %
Doka DC North America Ltd.	US-60410 Channahon	100 %
Doka Development LLC	US-19808 Delaware	100 %
Atlantic Pacific Equipment LLC	US-30076 Georgia	60 %
Global Site Solution LLC	US-30076 Georgia	60 %
Sendero Staffing LLC	US-30076 Georgia	60 %
Global Site Solution (Canada), Inc.	CA-Edmonton	60 %
Global Site Solution Ltd.	UK-Birmingham	60 %
AT-PAC Properties US, LLC	US-30076 Georgia	60 %
AT-PAC Scaffold Service Inc.	CA-Edmonton	60 %
AT-PAC Ltd.	UK-London	60 %
AT-PAC Group PTY Ltd.	AU-Perth	60 %
AT-PAC Malaysia Sdn Bhd	MA-Kuala Lumpur	60 %
AT-PAC Scaffold Co. Ltd	TH-10500 Bangkok	60 %
AT-PAC Chile SPA	CL-Santiago	60 %
AT-PAC Bolivia SRL	BO-Santa Cruz	60 %
AT-PAC Colombia SAS	CO-Bogota	60 %
AT-PAC Peru	PE-Lima	60 %
AT-PAC Panama S.de.R.L	PA-Panama City	60 %
AT-PAC Scaffolding S.de.R.L	CR-San Jose	60 %
Crabapple I Ltd.	IS-Cayman	60 %
Crabapple II Ltd.	IS-Cayman	60 %
AT-PAC China Business Trust	CN-China	60 %
All Continents Scaffold PTE Ltd.	SG-068896 Singapore	60 %
Pacific Continents Trading Co, Ltd.	CN-Jiangsu 214028	60 %
Roswell S.A.R.L.	LU-Luxembourg	60 %
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 Gruz	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-201109 Shanghai	100 %
Doka Philippines, Inc.	PH-1770 Muntinlupa City	100 %
Doka Formwork Australia Pty Ltd	AU-2566 Minton NSW	100 %
Lubeca Pty Ltd	AU-3047 Melbourne	100 %
Doka India Pvt Ltd.	IN-410210 Navi Mumbai	100 %
PT Doka Formwork Indonesia	ID-12430 Jakarta	100 %

UMDASCH STORE MAKERS

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
umdasch Store Makers Management GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
umdasch Store Makers Amstetten GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
umdasch Store Makers Leibnitz GmbH	AT-8430 Leibnitz	100 %
Assmann Ladenbau Polska Sp.z.o.o.	PL-04193 Warschau	100 %
umdasch Digital Retail GmbH	AT-4020 Linz	100 %
umdasch Store Makers United Kingdom Ltd	GB-OX14 1JU Abington	100 %
umdasch Store Makers Ireland Ltd	IR-Droheda, County Louth	100 %
umdasch Store Makers Neidenstein GmbH	DE-74933 Neidenstein	100 %
umdasch Store Makers Constr.GmbH	DE-49079 Osnabrück	100 %
Umdasch Shopfitting AG	CH-4802 Strengebach	100 %
Umdasch Shopfitting Srl	IT-39100 Bozen	100 %
umdasch Story Design a.s.	CZ-57001 Litomysl	100 %
OOO umdasch RU	RU-140103 Moskau	100 %
Story Design Ukraine t.o.v	UA-01034 Kiew	100 %
Story Design Invest Ukraine t.o.v	UA-01133 Kiew	100 %
umdasch Store Makers Croatia d.o.o.	HR-10000 Zagreb	100 %
umdasch Digital Retail Germany GmbH	DE-47057 Duisburg	100 %
umdasch Madosan Raf Sist. San.Ve Tic A.S.	TR-16130 Nilüfer, Bursa	55 %

Assoziierte Unternehmen

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

Konzernbilanz

Aktiva

Angaben in T€		31.12.2022	31.12.2021
A	ANLAGEVERMÖGEN		
I.	IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	5.953	7.698
	2. Firmenwert	22.882	26.453
	3. Geleistete Anzahlungen	5	0
		28.840	34.151
II.	SACHANLAGEN		
	1. Bebaute Grundstücke Grundwert	122.366	107.729
	2. Bebaute Grundstücke Gebäudewert	202.862	212.574
	3. Unbebaute Grundstücke	14.007	14.055
	4. Technische Anlagen und Maschinen	62.234	62.761
	5. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	36.026	30.333
	6. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	19.106	24.501
		456.601	451.953
III.	FINANZANLAGEN		
	1. Anteile an assoziierten Unternehmen	4.559	14.567
	2. Sonstige Beteiligungen	73	73
	3. Wertpapiere des Anlagevermögens	12.219	12.827
		16.851	27.467
		502.292	513.571
B	VERMIETVERMÖGEN	569.334	431.931
C	UMLAUFVERMÖGEN		
I.	VORRÄTE		
	1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	45.359	43.599
	2. Unfertige Erzeugnisse	25.557	20.710
	3. Fertige Erzeugnisse und Waren	360.061	286.505
	4. Noch nicht abrechenbare Leistungen	7.488	4.858
	5. Geleistete Anzahlungen	1.104	2.077
		439.569	357.749
II.	FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 1.723 (VJ: 696)	351.905	300.292
	2. Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 2.991 (VJ: 24.774)	108.371	114.216
		460.276	414.508
III.	SONSTIGE WERTPAPIERE UND ANTEILE	18.684	29.413
IV.	KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	118.159	96.934
		1.036.688	898.604
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	9.937	6.868
E	AKTIVE LATENTE STEUERN	77.254	52.220
		2.195.505	1.903.194

Konzernbilanz

Passiva

Angaben in T€		31.12.2022	31.12.2021
A	EIGENKAPITAL		
I.	Eingefordertes und einbezahltes Grundkapital	36.350	36.350
II.	Gebundene Kapitalrücklagen	25.821	25.821
III.	Gewinnrücklagen		
	1. Gesetzliche Rücklage	2.151	2.151
	2. Andere Rücklagen	936.987	843.333
		939.138	845.484
IV.	BILANZGEWINN davon Gewinnvortrag 101.883 (VJ: 169.586)	131.499	146.883
	Auf Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital	1.132.808	1.054.538
V.	Nicht beherrschende Anteile	-1.346	6.592
		1.131.462	1.061.130
B	RÜCKSTELLUNGEN		
	1. Rückstellungen für Abfertigungen	49.979	49.751
	2. Rückstellungen für Pensionen	13.010	13.136
	3. Steuerrückstellungen	67.054	90.885
	4. Rückstellung latente Steuern	47.763	16.822
	5. Sonstige Rückstellungen	159.427	147.492
		337.233	318.086
C	VERBINDLICHKEITEN		
	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 230.233 (VJ: 156.976) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 260.502 (VJ: 159.942)	490.736	316.918
	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 15.659 (VJ: 15.574) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 90 (VJ: 2)	15.749	15.576
	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 140.424 (VJ: 142.868) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 166 (VJ: 409)	140.590	143.277
	4. Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 0 (VJ: 1.603)	0	1.603
	5. Sonstige Verbindlichkeiten davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr 50.773 (VJ: 44.000) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 25.960 (VJ: 1.759) davon aus Steuern 26.478 (VJ: 26.243) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 6.976 (VJ: 7.292)	76.733	45.759
		723.808	523.133
	davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 437.089 (VJ: 361.021) davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr 286.718 (VJ: 162.112)		
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	3.002	845
		2.195.505	1.903.194

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in T€		2022	2021
1.	Umsatzerlöse	1.787.816	1.539.453
2.	Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	169.739	135.269
3.	Andere aktivierte Eigenleistungen	623	1.259
4.	Sonstige betriebliche Erträge		
	a) Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen	27.439	5.149
	b) Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	3.542	2.434
	c) Übrige	37.631	37.025
		68.612	44.608
5.	Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		
	a) Materialaufwand	- 777.374	- 638.541
	b) Aufwendungen für bezogenen Leistungen	- 120.382	- 115.683
		- 897.756	- 754.224
6.	Personalaufwand		
	a) Löhne	- 120.461	- 110.666
	b) Gehälter	- 301.379	- 265.591
	c) Soziale Aufwendungen		
	aa) Aufwendungen für Altersversorgung	- 3.384	- 2.315
	bb) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	- 8.955	- 11.290
	cc) Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	- 88.127	- 81.129
	dd) Sonstige Sozialabgaben	- 9.115	- 8.092
		- 109.581	- 102.826
		- 531.421	- 479.083
7.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		
	a) Planmäßige Abschreibungen	- 51.225	- 47.597
	b) Außerplanmäßige Abschreibungen	- 35.247	- 1.183
		- 86.472	- 48.780
8.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		
	a) Steuern, ausgenommen vom Einkommen und vom Ertrag	- 6.394	- 5.978
	b) Übrige	- 349.754	- 250.969
		- 356.148	- 256.947
9.	BETRIEBSERFOLG	154.993	181.555

Angaben in T€		2022	2021
10.	Erträge aus anderen Wertpapieren des Anlagevermögens	93	99
11.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	20.097	19.945
12.	Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens	25	135
13.	Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	- 3.168	- 4.142
14.	Aufwendungen aus Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens davon aus Abschreibungen 1.343 (VJ: 265)	- 1.363	- 293
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 33.618	- 14.239
16.	FINANZERFOLG	- 17.934	1.505
17.	KONZERNERGEBNIS VOR STEUERN	137.059	183.060
18.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
	a) Laufende Steuern davon aperiodischer Ertrag 20.560 (VJ: 5.738)	- 26.691	- 44.011
	b) Latente Steuern davon aperiodischer Ertrag 5.462 (VJ: 0)	1.868	- 4.502
		- 24.823	- 48.513
19.	KONZERNERGEBNIS NACH STEUERN = KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	112.236	134.547
20.	Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	1.174	26
21.	Zuweisung zu Gewinnrücklagen	- 83.794	- 157.276
22.	Gewinnvortrag	101.883	169.586
23.	BILANZGEWINN	131.499	146.883

Konzernerneigenkapital- veränderungsrechnung

Angaben in T€	Grund- kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Bilanz- gewinn	auf Mutter- gesellschaft entfallendes Eigenkapital	nicht beherr- schende Anteile	Gesamt
Stand 1.1.2021	36.350	25.821	685.466	189.586	937.223	7.621	944.844
Währungsdifferenzen			2.742		2.742	-103	2.639
Ausschüttungen				-20.000	-20.000	-900	-20.900
Jahresergebnis				134.573	134.573	-26	134.547
Umbuchungen			157.276	-157.276			
Stand 31.12.2021	36.350	25.821	845.484	146.883	1.054.538	6.592	1.061.130
Währungsdifferenzen			9.860		9.860	1.175	11.035
Ausschüttungen				-45.000	-45.000	-1.200	-46.200
Jahresergebnis				113.410	113.410	-1.174	112.236
Umbuchungen			83.794	-83.794			
sonstige Veränderungen						-6.739	-6.739
Stand 31.12.2022	36.350	25.821	939.138	131.499	1.132.808	-1.346	1.131.462

Konzernkapitalfluss- rechnung

Angaben in T€	2022	2021
Konzernergebnis vor Steuern	137.059	183.060
Planmäßige Abschreibungen	51.225	47.597
Außerplanmäßige Abschreibungen	35.247	1.183
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	3.168	4.142
Abschreibung von Finanzanlagen	1.343	265
Zuschreibung auf Sachanlagen	0	-1.592
Veräußerungsergebnis vom Anlagevermögen	-27.221	-3.225
Nicht operativer Zins- u. Währungssaldo	17.264	-2.728
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen	-5.786	-18.634
NETTO-GELDFLUSS AUS DEM BETRIEBLICHEN ERGEBNIS	212.299	210.068
Veränderung		
Vermietvermögen	-88.826	-26.295
Vorräte	-65.634	-123.376
Kundenforderungen	-34.539	-23.766
Forderungen und sonstige Umlaufaktiva, ARA	733	-43.021
Kurzfristige Rückstellungen	7.340	13.232
Langfristige Rückstellungen	1.397	3.433
Lieferverbindlichkeiten	-7.369	52.872
Andere Verbindlichkeiten, PRA	6.273	-8.338
NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR STEUEREN	31.674	54.809
Steuerzahlungen	-55.470	-36.550
NETTO-GELDFLUSS AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	-23.796	18.259
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-73.631	-57.886
Veränderung Verbindlichkeiten aus Investitionen	536	1.759
Veränderung Forderungen aus Anlagenverkauf	-24.006	0
Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-743	-900
Investitionen in assoziierte Unternehmen	-1.335	-4.222
Veränderung Verbindlichkeiten aus Finanzanlagen (assoziierte Unternehmen)	-1.000	0
Veräußerungserlöse aus dem Finanzumlaufvermögen	10.729	35.912
Ein-/Auszahlungen aus Unternehmensverkäufen/-erwerben	10.378	4.196
Veräußerungserlöse vom Anlagevermögen	51.054	12.520
Zinsertrag Wertpapiere Anlagevermögen	93	99
NETTO-GELDFLUSS AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-27.925	-8.522
Gewinnausschüttungen	-46.200	-20.900
Auf-/ Abnahme kurzfristiger Kreditverbindlichkeiten	73.586	61.647
Aufnahme langfristiger Kreditverbindlichkeiten	100.210	0
Rückzahlung langfristiger Kreditverbindlichkeiten	-34.883	-111.730
Veränderung sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten	-3.206	-581
Zins- u. Währungssaldo aus Finanzierungen	-17.357	2.629
NETTO-GELDFLUSS AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	72.150	-68.935
VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL	20.429	-59.198

LIQUIDE MITTEL (KASSENBESTAND UND GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN)	2022	2021
Stand 1.1.	96.934	154.239
Währungsdifferenzen	796	1.893
Stand 31.12.	118.159	96.934
Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel	20.429	-59.198

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear mit folgenden Nutzungsdauern:

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

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

Die Anteile an assoziierten Unternehmen betreffen die 33 %ige Beteiligung an der Store Makers Interiors LLC, die 40 %ige Beteiligung an der Doka China Sales Ltd. (Hongkong), die 26 %ige Beteiligung an der Shopreme GmbH Österreich und eine 33 % Beteiligung an der Sequello GmbH Österreich. Die 30 % Beteiligung an der Contour Crafting Corporation wurde Ende 2022 veräußert. Die Beteiligung an der Atlantic Pacific Equipment LLC in den USA betrug Ende 2021 27,8 % und wurde im Juni 2022 auf 60 % aufgestockt. Damit wechselte das assoziierte Unternehmen inklusive aller Tochtergesellschaften in den Kreis der vollkonsolidierten Gesellschaften mit Fremdanteil.

Alle assoziierten Unternehmen sind mit der at equity Methode konsolidiert. Der bei der erstmaligen Anwendung der Equitykonsolidierung aufgedeckte Unterschiedsbetrag bei der Shopreme GmbH wurden auf Firmenwerte, Software und be-

wertbarem Know-how aufgeteilt und über die erwartete Nutzungsdauer von 5 Jahren abgeschrieben.

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

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

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

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

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

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

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

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

Im Eigenkapital entsprechen das Grundkapital, die gebundenen Kapitalrücklagen, die gesetzliche Rücklage sowie der Bilanzgewinn den Werten des Einzelabschlusses der 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 neue Pensionstafel AVÖ 2018-P zu Grunde. Als Rechnungszinssatz wurde ein 7-Jahresdurchschnittswert von 1,44 % (Vorjahr: 1,35 %) gewählt. Für die Gehaltsvalorisierung wurde ein unterschiedlicher 4-Jahresdurch-

schnitt angesetzt; dieser bewegte sich bei den inländischen Gesellschaften für die Abfertigungsrückstellung in einer Bandbreite von 3,2 % bis 3,4 % (Vorjahr: 2,9 % bis 3,2 %). 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 1,44 % (Vorjahr: 1,35 %) und einer Valorisierung von 1,50 % (Leistungs- und Anwartschaftsphase) bewertet. Der Berechnung liegt die neue Pensionstafel AVÖ 2018-P zu Grunde.

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

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

Erläuterungen zur Konzernbilanz per 31.12.2022

In den Konsolidierungskreis wurden 2022 die neu gegründeten Gesellschaften Doka Technical Solutions L.L.C. (Abu Dhabi) und PT Doka Formwork Indonesia aufgenommen. Weiters wurde die AT-PAC B.V. (Niederland) zu 100 % und die Atlantic Pacific Equipment LLC inklusive 23 Tochtergesellschaften zur Jahresmitte zu 60 % erworben. Letztere wechselt damit als bisheriges assoziiertes Unternehmen in den Kreis der vollkonsolidierten Gesellschaften.

Bereits Anfang Jänner 2022 ist die Umdasch Shopfitting LLC (Dubai) aus dem Vollkonsolidierungskreis ausgeschieden und mit 40 % Minderheitsbeteiligung unter dem Namen Store Makers Interiors LLC als assoziiertes Unternehmen zugegangen. Die Umdasch Group Deutschland GmbH ist in 2022 durch Liquidation aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,0 Mio. € betreffen zum Großteil verschiedene Softwareprodukte und Konzernlizenzen in der zentralen IT in Amstetten.

Der Zugang beim Firmenwert im Ausmaß von 29,1 Mio. € entstand im Juni 2022 durch die Aufstockung der Anteile an der Atlantic Pacific Equipment LLC Group (USA) von bisher 27,8 % auf nunmehr 60 % und den dadurch bedingten Wechsel des bisherigen assoziierten Unternehmens in den Vollkonsolidierungskreis.

In Sachanlagen wurden insgesamt 74,9 Mio. € (Vorjahr: 51,4 Mio. €) investiert, davon entfallen fast 37 Mio. € auf Grundstücke und Gebäude (inkl. In Bau Anlagen). Die größte Einzelinvestition mit 23,4 Mio. € betrifft den Kauf eines Grundstückes in Riverside nahe Los Angeles (Kalifornien, USA). Weiters wurden in die neue Niederlassung in Houston (Texas, USA) 3,2 Mio. €, in das neue US-Headquater in Kenilworth (New Jersey, USA) 3,8 Mio. €, in das Werk St. Martin (Österreich) 1,2 Mio. € sowie in den Standort Apolda (Deutschland) 1,1 Mio. € investiert.

Von den 9,8 Mio. € (Vorjahr: 13,9 Mio. €) maschinellen Investitionen entfallen alleine auf die Produktionsstandorte in Österreich (Amstetten, St. Martin und Leibnitz) 4,7 Mio. €. In Deutsch-

land hat die Doka insgesamt 1,9 Mio. € am Standort Apolda in eine automatisierte Rahmenelementreinigungsanlage investiert. In die Plattenfertigung am Standort Banska Bystrica (Slowakei) gab es maschinelle Investitionen in der Höhe von 0,9 Mio. €.

Bei den Zugängen in Betriebs- und Geschäftsausstattung in der Höhe von insgesamt 13,5 Mio. € (Vorjahr: 8,2 Mio. €) handelt es sich weitgehend um Ersatzinvestitionen insbesondere im Bereich IT-Hardware und Fahrzeuge (Stapler, PKW).

Die hohen Zugänge in den Anlagen in Bau und geleisteten Anzahlungen von insgesamt 17,1 Mio. € (Vorjahr: 12,1 Mio. €) betreffen neben den bereits oben erwähnten Gebäudeinvestitionen vor allem maschinelle Großinvestitionen an den Standorten Amstetten und St. Martin (Österreich) im Bereich der Doka-Fertigungsanlagen im Höhe von 1,9 Mio. € und den Ausbau der Fertigung der umdasch Store Makers in Litomysl (Tschechien) mit ca. 1,1 Mio. €. Weiters ist die Umdasch Group Ventures an der Elfenbeinküste dabei eine sogenannte mobile Feldfabrik für Betonfertigteile zu errichten. Der Wert der In Bau Anlage beträgt 4,7 Mio. €, wobei 2,3 Mio. € davon aus einer Umgliederung aus dem Vorratsvermögen stammen.

In den Anteilen an assoziierten Unternehmen ist die Store Makers Interior LLC (vormals vollkonsolidierte Umdasch Shopfitting LLC – Dubai) durch Einstieg eines Partners zugegangen und als vollkonsolidierte Gesellschaft ausgeschieden. Der Anteil an der Gesellschaft betrug zu Jahresbeginn 2022 40 % und hat sich durch Teilverkäufe zum Jahresende 2022 auf 33 % verringert. Der Anteil der im Vorjahr mit 27,8 % in den assoziierten Unternehmen enthaltene Atlantic Pacific Equipment LLC wurde zur Jahresmitte 2022 auf 60 % aufgestockt – die Gesellschaft wechselte daher in den Kreis der vollkonsolidierten Gesellschaften.

Die Wertpapiere des Anlagevermögens dienen weitgehend der Besicherung von Pensionsverpflichtungen und sind an die Begünstigten verpfändet. Aufgrund gesunkener Kurswerte sind Abwertungen von 1.343 T€ (Vorjahr: 162 T€) erfolgt.

Das Vermietvermögen hat einen Restbuchwert von 569.334 T€ (Vorjahr: 431.931 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 26.832 T€ (Vorjahr: 23.706 T€) gebildet. Der starke Anstieg im Geschäftsjahr ist im Ausmaß von 42.691 T€ auf den Effekt aus der Erstkonsolidierung zum 30.6.2022 der Atlantic Pacific Equipment LLC zurückzuführen.

Die Vorräte enthalten 360.061 T€ (Vorjahr: 286.505 T€) fertige Erzeugnisse und Waren. Die Fertigerzeugnisse der Doka werden hauptsächlich in Österreich und teilweise in der Slowakei (Schalungsplatten) gefertigt. Die Sparte umdasch Store Makers hat ihre Hauptproduktion in Österreich in Tschechien und der Türkei. Insgesamt sind in den Vorräte Wertberichtigungen in der Höhe von 32.766 T€ (Vorjahr: 22.947 T€) enthalten.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Pauschalwertberichtigungen von 20.909 T€ (Vorjahr: 14.600 T€) enthalten. Von den Forderungen aus Lieferung und Leistungen sind 3.527 T€ (Vorjahr: 2.950 T€) wechselfähig verbrieft. Weiters sind in dieser Position Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen in der Höhe von 1.560 T€ (Vorjahr: 964 T€) enthalten.

In den sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Forderungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie sonstigen Steuern in der Höhe von 45.076 T€ (Vorjahr: 41.858 T€) enthalten. Weiters sind Forderungen an assoziierte Unternehmen in Höhe von 0 T€ (Vorjahr: 34.133 T€) enthalten. In den sonstigen Forderungen sind 47.996 T€ (Vorjahr: 21.808 T€) an Erträgen enthalten, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens beinhalten ausschließlich Anleihen und Rentenfonds mit Anschaffungskosten von 18.726 T€ (Vorjahr: 29.453 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. Die aktive latente Steuer aus der Zwischengewinneliminierung (Vermietvermögen und Vorräte) wurde abweichend zum Vorjahr nicht mehr pro Land ermittelt, wodurch die Saldierung mit passiven latenten Steuern in den betroffenen Ländern nicht mehr möglich war. Insgesamt ist dadurch ein Saldierungseffekt von 11.813 T€ gegenüber dem Vorjahr weggefallen.

Der Konzern hat latente Steuern für Verlustvorträge in Höhe von 147.717 T€ (Vorjahr: 93.402 T€) aktiviert, die nach Einschätzung des Vorstandes gegen künftige steuerbare Einkünfte verrechnet werden können. Für Verlustvorträge in Höhe von 189.501 T€ (Vorjahr: 202.334 T€) wurden keine latenten Steuern gebildet.

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

Angaben in T€	Aktive latente Steuern 31.12.2022	Passive latente Steuern 31.12.2022	Aktive latente Steuern 31.12.2021	Passive latente Steuern 31.12.2021
Anlagevermögen	945	-6.627	-220	-3.054
Vermietvermögen	45.094	-37.797	30.702	-16.166
Vorräte	11.702	-7.503	8.416	1.877
Forderungen	4.439	2.990	3.744	2.695
Personalarückstellungen	6.073	422	6.453	483
sonstige Rückstellungen	2.131	-802	1.847	-748
Bewertungsreserven	-866	-7.753	-942	-7.658
Verlustvorträge	12.088	8.913	5.454	2.966
sonstiges	-4.352	394	-3.234	2.783
Latente Steuer lt. Bilanz	77.254	-47.763	52.220	-16.822

Erläuterungen zur Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung 2022

Sonstige Rückstellungen

Angaben in T€	2022	2021
Jubiläumsgeldrückstellung	9.558	9.189
sonstige personalbezogene Rückstellungen	64.073	56.540
Rückstellungen für Garantien u. Gewährleistungen	10.111	9.472
Rückstellung für auftragsbezogene Fertigstellungsarbeiten	12.099	12.556
Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen	10.444	7.677
Rückstellung für Erlösminderungen	8.850	8.498
Rückstellung für fehlende Rechnungen	19.418	16.879
Rückstellung für Abschlusskosten	2.265	1.844
Rückstellung für Provisionen Fremde	1.506	920
restliche sonstige Rückstellungen	21.103	23.917
Summe sonstige Rückstellungen	159.427	147.492

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 6.000 T€ (Vorjahr: 22.500 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: 57.164 T€) aus Exportfinanzierungen mit revolvingem Charakter.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten 7.665 T€ (Vorjahr: 7.128 T€) Verbindlichkeiten für Investitionen sowie Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen in der Höhe von 0 T€ (Vorjahr: 9.000 T€).

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen mit 1.169 T€ (Vorjahr: 2.169 T€) Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind 20.213 T€ (Vorjahr: 17.065 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 28.014 T€ (Vorjahr: 0 T€).

Die Eventualverbindlichkeiten aus Bankgarantien und Wechselobligo betragen 76.101 T€ (Vorjahr: 40.796 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 2023 insgesamt 35.772 T€ (Vorjahr: 24.622 T€) sowie für die Jahre 2023–2027 130.610 T€ (Vorjahr: 89.513 T€).

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

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

Umsatzerlöse nach Sparten

Angaben in T€	2022	2021
Doka-Schalungstechnik	1.516.910	1.257.469
umdasch Store Makers	270.349	281.743
Umdasch Group Ventures	557	241
Summe Umsatz	1.787.816	1.539.453

Umsatzerlöse nach Regionen

Angaben in T€	2022	2021
Österreich	213.052	217.413
Europäische Union	776.963	725.272
Restliches Europa	221.385	176.412
Außerhalb Europas	576.416	420.356
Summe Umsatz	1.787.816	1.539.453

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 ist der Veräußerungsgewinn eines Grundstückes in Wallington (New Jersey, USA) in der Höhe von 25.901 T€ enthalten.

Übrige sonstige betriebliche Erträge

Angaben in T€	2022	2021
Kursgewinne	13.419	8.591
Zuschüsse und Förderungen	4.511	1.983
Corona-Kurzarbeitsunterstützungen	1.229	1.322
Auflösung von Wertberichtigungen	12.228	21.409
Versicherungsvergütungen	541	352
Wiedereingang abgeschriebener Forderungen	835	1.136
Diverse Erträge	4.868	2.232
Summe übrige sonstige betriebliche Erträge	37.631	37.025

Im Materialaufwand sind Abschreibungen auf das Vermietvermögen in Höhe von 158.480 T€ (Vorjahr: 134.585 T€) enthalten.

In den Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter-Vorsorgekassen sind 7.205 T€ (Vorjahr: 9.753 T€) an Aufwendungen für Abfertigungen enthalten.

In den außerplanmäßigen Abschreibungen sind Teilwertberich-

tigungen im Wesentlichen für Gebäude und Maschinen in Russland von insgesamt 9.626 T€ sowie Teilwertabschreibungen auf den Firmenwert der Atlantic Pacific Equipment LLC in Höhe von 16.658 T€, der AT-PAC Doka Chile in Höhe von 3.939 T€ und der umdasch Store Makers Tschechien s.r.o. von 5.024 T€ enthalten.

Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen

Angaben in T€	2022	2021
Transportkosten	126.583	90.034
Ausbuchung von Kundenforderungen*	23.146	22.706
Dotierung WB zu Kunden- u. sonstigen Forderungen	6.771	1.241
Miet- und Pachtaufwand	38.420	29.976
Werbeaufwand	17.080	6.086
Instandhaltungen	18.051	14.842
Reisekosten	21.496	12.158
Beratungskosten	38.926	29.843
Kursverluste	16.135	9.109
Diverse Aufwendungen	43.146	34.974
Summe übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	349.754	250.969

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

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Kursgewinne aus der Finanzierung in Höhe von 15.524 T€ (Vorjahr: 15.743 T€) enthalten. In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind Kursverluste aus der Finanzierung in der Höhe von 19.584 T€ (Vorjahr: 5.275 T€) enthalten.

In den Steuern vom Einkommen und Ertrag sind Erträge aus der Veränderung der latenten Steuern in der Höhe von 1.868 T€ (Vorjahr: Aufwand -4.502 T€) enthalten. Ein Ertrag in der Höhe von 20.530 T€ (Vorjahr: 5.738 T€) bezieht sich auf Steuern aus Vorperioden und betrifft großteils die Teilauflösung von Steuer-

rückstellungen für diverse Steuerprüfungen im arabischen Raum. Die Gesellschaft ist Gruppenträgerin im Sinne des § 9 KStG („Stand-alone“-Methode). In die steuerliche Unternehmensgruppe sind sowohl in- als auch ausländische Tochtergesellschaften einbezogen.

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

Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung 2022

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

Die Netto-Geldflüsse aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit werden zahlungsbezogen ermittelt. Die Dividendenzahlungen werden als Teil der Finanzierungstätigkeit aus-

gewiesen. 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€	2022	2021
Verkauftes/Übernommenes		
Anlagevermögen	+41	+51
Umlaufvermögen	-102.527	+6.393
Rückstellung latente Steuern	+7.954	0
Sonstige Rückstellungen	+2.476	-188
Verbindlichkeiten	+110.394	-748
Eigenkapital	+18.338	+5.508
Anteiliges Eigenkapital 60 % / 100 %	-11.775	+5.508
Ergebnis aus Unternehmensverkauf	-1.930	+1.419
Firmenwert aus Unternehmenskauf/-verkauf	-31.924	0
Kaufpreiszahlung Vorperioden	+14.063	0
Kaufpreis Unternehmenskauf/-verkauf	-8.016	+6.927
Vorsorgen für Kaufpreisminderungen	-750	+1.250
Veränderung Verbindlichkeit Unternehmenskauf	0	-784
Veränderung Forderung Unternehmensverkauf	+2.996	-2.996
Übernommene/abgegangene liquide Mittel	+16.148	-201
Ein- / Auszahlungen aus Unternehmenskäufen/-verkäufen	+10.378	+4.196

Sonstige Angaben

• Finanzinstrumente

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

• Zinsswaps für einen Teil der langfristigen Kreditfinanzierung

Es sind Zinsswaps im Nominale von € 75,0 Mio. (Vorjahr: € 65,0 Mio.) mit einem positiven Marktwert von 7.406 T€ (Vorjahr: negativ -3.109 T€) im Bestand. Aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten der Grundgeschäfte konnte keine Bewertungseinheit gebildet werden. Im Vorjahr wurde für die negativen Marktwerte mit einer Rückstellung vorgesorgt. Die Fälligkeit der Zinsswaps liegt in den Monaten August bis Dezember 2027.

• Devisenterminverkäufe mit Bewertungseinheit zu Konzernfinanzierungen

alle Werte in 1.000		Nominale 2022	T€-Wert 2022	Nominale 2021	T€-Wert 2021
AED	Arabischer Dirham	40.000	10.932	60.000	14.113
AUD	Australischer Dollar	17.000	10.922	12.000	7.622
CAD	Kanadischer Dollar	25.000	17.701	20.000	13.477
EUR	Euro	12.000	12.000	12.000	12.000
BRL	Brasilianischer Real	0	0	7.000	1.079
GBP	Sterling Pfund	7.000	7.967	8.790	10.183
QAR	Katar Rial	80.000	21.076	20.000	4.776
RUB	Russischer Rubel	0	0	200.000	2.352
PLN	Polnischer Zloty	40.000	8.074	40.000	8.664
PEN	Peruanischer Sol	10.000	2.498	0	0
SGD	Singapur-Dollar	0	0	8.000	4.961
USD	US-Dollar	94.800	88.802	84.000	72.710
			179.972		151.937
Positiver Marktwert T€			3.851		1.459
Negativer Marktwert T€			-1.052		-2.513

Aufgrund des Sicherungszusammenhangs mit den Grundgeschäften ist die Bildung einer Rückstellung für die negativen Marktwerte unterblieben. Die Fälligkeit der Devisentermingeschäfte liegt in den Monaten Februar 2023 bis Dezember 2025.

• Devisenterminverkäufe ohne Bewertungseinheit

Am Bilanzstichtag waren Euro-Devisentermingeschäfte ohne Bewertungseinheit im Ausmaß von 5.400 T€ (Vorjahr: 10.800 T€) mit einem positiven Marktwert von 407 T€ (Vorjahr: 232 T€) im Bestand. Die Fälligkeit der Devisentermingeschäfte liegt in den Monaten Jänner bis September 2023.

• 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 235 T€ (Vorjahr: 214 T€).

• Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es liegen keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag vor.

• 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 ab 01.01.2023
(bisher Mitglied)
Dipl.Ing.(FH) Jürgen Obiegli, stellv. Vorsitzender ab
01.01.2023
Hilde Umdasch, Vorsitzende bis 31.12.2022
Alfred Umdasch, stellvertretender Vorsitzender bis
31.12.2022
Mag. Dr. Reinhold Süßenbacher, Mitglied
Dipl. Ing. Silvia Buchinger, Mitglied ab 01.01.2023

Amstetten, 21. April 2023
Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer

Hinsichtlich der Bezüge des Vorstandes gem. § 239 (1) Z 4 wird die Schutzklausel gem. § 242 (4) UGB angewendet. Die Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder betragen 639 T€ (Vorjahr: 892 T€).

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

• Personal

Aus dem Aufwand für Abfertigungen und Pensionen entfallen auf (ehemalige) Vorstandsmitglieder 779 T€ (Vorjahr: Ertrag 46 T€) und andere Mitarbeiter 9.810 T€ (Vorjahr: 12.114 T€).

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer während des Geschäftsjahres betrug 8.410, davon 3.568 Arbeiter und 4.842 Angestellte (Vorjahr: 8.261, davon 3.537 Arbeiter und 4.724 Angestellte).



Dkfm. Gerd Pechura

Konzern- anlagenspiegel

Angaben in T€		Entwicklung der Anschaffungskosten							
		1.1.2022	Währungs- differenzen	Zugänge Konsol. Kreis	Abgänge Konsol. Kreis	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	31.12.2022
I. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE									
1.	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	49.849	217	3.262	-17	999	-931	19	53.398
2.	Firmenwert	59.029	139	29.149		8	-21.816		66.509
3.	Geleistete Anzahlungen		-1			6			5
Zwischensumme		108.878	355	32.411	-17	1.013	-22.747	19	119.912
II. SACHANLAGEN									
1.	Bebaute Grundstücke								
	Grundwert	108.915	542			23.440	-9.410		123.487
	Gebäudewert	472.499	1.491	961	-1.458	9.333	-14.015	18.260	487.071
2.	Unbebaute Grundstücke	14.055	-4					-44	14.007
3.	Technische Anlagen und Maschinen	327.798	526	1.609	-914	9.816	-3.216	4.391	340.010
4.	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	151.294	106	4.543	-563	13.524	-6.084	195	163.015
5.	Geringwertige Vermögensgegenstände					1.752	-1.752		
6.	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	24.694	1.069			17.058 *)	-674	-22.821	19.326
Zwischensumme		1.099.255	3.730	7.113	-2.935	74.923	-35.151	-19	1.146.916
III. FINANZANLAGEN									
1.	Anteile an assoziierten Unternehmen	23.313	1.539	1.900	-12.014	1.335	-9.740		6.333
2.	Sonstige Beteiligungen	188							188
3.	Wertpapiere des Anlagevermögens	13.110	-2			743	-6		13.845
Zwischensumme		36.611	1.537	1.900	-12.014	2.078	-9.746		20.366
Gesamt		1.244.744	5.622	41.424	-14.966	78.014	-67.644		1.287.194

*) davon Umgliederung aus dem Vorratsvermögen 2.297 T€

Entwicklung der kumulierten Abschreibung									Restbuchwerte	
1.1.2022	Währungs- differenzen	Zugänge Konsol. Kreis	Abgänge Konsol. Kreis	Jahres AfA	Abgänge	Zuschrei- bungen	Um- buchungen	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2022
42.151	250	2.526	-17	3.294	-759			47.445	7.698	5.953
32.576	250			32.617	-21.816			43.627	26.453	22.882
										5
74.727	500	2.526	-17	35.911	-22.575			91.072	34.151	28.840
1.186	-65							1.121	107.729	122.366
259.925	-430	4.381	-383	21.297	-581			284.209	212.574	202.862
									14.055	14.007
265.037	-664	661	-497	16.410	-3.164		-7	277.776	62.761	62.234
120.961	298	1.114	-412	11.022	-6.001		7	126.989	30.333	36.026
				1.752	-1.752					
193	-53			80				220	24.501	19.106
647.302	-914	6.156	-1.292	50.561	-11.498			690.315	451.953	456.601
8.746	1.211		-1.837	2.049 *)	-8.343	-52 *)		1.774	14.567	4.559
115								115	73	73
283				1.343				1.626	12.827	12.219
9.144	1.211		-1.837	3.392	-8.343	-52		3.515	27.467	16.851
731.173	797	8.682	-3.146	89.864	-42.416	-52		784.902	513.571	502.292

*) anteiliges Jahresergebnis

Lagebericht zum Konzernabschluss der Umdasch Group AG 2022

1. Allgemeines

Die Umdasch Group AG ist als Konzernobergesellschaft und strategisch-operative Holding 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.

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

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Die fortgesetzte Erholung der Bauwirtschaft (TCO Index Welt steigt von 104 in 2021 auf 105 in 2022) hat auch im Umsatzwachstum der Divisionen entsprechend seinen Niederschlag gefunden. Durch die weitgehende Weitergabe der Materialkostenerhöhungen an den Markt beinhaltet das Wachstum jedoch eine gewisse Preiskomponente, wenn auch in unterschiedlicher Intensität je nach Märkten.

a) Division Doka

Die Doka GmbH als Tochtergesellschaft der Umdasch Group AG ist die Obergesellschaft der Division Doka. Die Doka GmbH hält die Beteiligungen an den Doka-Vertriebsgesellschaften, Produktionsgesellschaften und den weltweiten Distribution Center, beliefert die Tochtergesellschaften, Distribution Center und Betriebsstätten mit von ihr hergestellten oder gehandelten Produkten sowie digitalen Services, und wickelt für vereinzelte Großprojekte – insbesondere in Ländern ohne ausreichende lokale Präsenz – die Schalungslieferung als direktes Exportgeschäft ab.

Die Produktion erfolgt in den Doka-Werken Amstetten und St. Martin in Österreich und der Doka Drevo s.r.o. Der globale Einkauf beschafft einerseits Produktionsmaterial und Dienstleistungen für die Doka-Standorte, andererseits auch Teile des Produktportfolios durch Handelswaren.

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

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld 2022 war gekennzeichnet von einem weiteren Aufschwung der Bauwirtschaft in den ersten drei Quartalen. Ab Q4 zeichnete sich eine leichte Eintrübung der Baukonjunktur vor allem in Zentraleuropa und Skandinavien ab.

Die Auswirkungen der Russland-Ukraine Krise schlugen sich in bisher nie dagewesenen Energiepreissteigerungen nieder, während ansonsten die 2021 aufgetretenen Verwerfungen an den Beschaffungsmärkten, sowohl bzgl. der Verfügbarkeit von Rohstoffen und Handelswaren, des damit verbundenen starken Preisanstiegs, als auch der Disruption der globalen Supply Chain (Frachtraten und Containerverfügbarkeit) sich wesentlich verbesserten. Die Preise für Stahl und Holz waren in der zweiten Jahreshälfte sogar leicht rückläufig, wenn auch großteils noch über Vorjahr.

Umsatzentwicklung

Die Division Doka erzielte 2022 einen Umsatz von 1.516,9 Mio. € (Vorjahr: 1.257,5 Mio. €) und erreichte damit ein Umsatzwachstum von 20,6 %. Fast 91 % des Umsatzes erzielte die Doka-Gruppe außerhalb von Österreich. Aus der Vollkonsolidierung der AT-PAC Gruppe zur Jahresmitte 2022 resultiert ein Umsatzwachstum von knapp unter 3 %.

Das Geschäft der Vertriebstochtergesellschaften verlief insgesamt erfreulich, wenn auch regional differenziert. In der D-A-CH Region wurden solide einstellige Wachstumsraten erzielt, ebenso fast durchgängig in Westeuropa und Südeuropa. In Skandinavien wurden fast durchwegs sogar zweistellige Wachstumsraten erreicht, selbst in Osteuropa wuchsen – mit Ausnahme der Ukraine – alle Länder.

Russland-Ukraine Krise: Die Folgen des Krieges in der Ukraine hatten für die Division Doka nur begrenzte Auswirkungen, da das Geschäft in Russland und Belarus, aber auch in der Ukraine auch schon vor Ausbruch des Krieges unwesentlich war. Der Anteil Russlands am Gesamtumsatz der Division Doka betrug 2022 1,2 %. Die in 2021 wieder hochgefahrenen kleinen Rahmenproduktionen in Lipetsk wurde in 2022 wieder stillgelegt. Für beide russischen Tochtergesellschaften prüft die Doka GmbH alle Optionen, und entsprechende Teilwertabschreibungen wurden vorgenommen. Bis dahin läuft das Geschäft in reduzierter Form unter strikter Einbeziehung der Corporate Compliance Abteilung im Hinblick auf unseren rigiden KYC Prozess. Auch auf der Supply Seite wurde Sanktionskonformität durchgesetzt, was zumindest in Q2/Q3 zu Verwerfungen in der Lieferkette für Holz, speziell Plywood, sorgte.

Auch die Umsätze in Nordamerika (USA und Kanada) konnten zweistellig zulegen. Die Region Lateinamerika zeigte ebenfalls gutes Wachstum, sowohl im Schalungsgeschäft als auch im bereits in 2021 akquirierten Geschäft unseres Partners für das weltweite Gerüstgeschäft, AT-PAC. An der AT-PAC Gruppe wurde zur Jahresmitte 2022 die Beteiligung auf 60 % aufgestockt, wodurch die Gesellschaft ab dem 2. Halbjahr 2022 vollkonsolidiert wird.

Das Geschäft in Middle East & Afrika sowie Asia Pacific lief ebenfalls gut mit durchwegs zweistelligen Wachstumsraten.

b) Division umdasch Store Makers

Die umdasch Store Makers Management GmbH (USMMG) ist die Obergesellschaft der Division umdasch Store Makers. Die USMMG agiert als operative Holding, sie hält die Beteiligungen an den jeweiligen Tochtergesellschaften und erbringt darüber hinaus für die gesamte umdasch Store Makers-Gruppe Zentralfunktionen wie Informationstechnologie, Controlling, Rechtsberatung, strategische Personalangelegenheiten, Operations, den Zentraleinkauf und betreut nicht zuletzt die Marketingagenden.

Darüber hinaus haben die umdasch Store Makers im Jahr 2022 ihren Geschäftsplan im Rahmen der neuen Konzernstrategie der Umdasch Gruppe adaptiert. Als Konsequenz wurde die Aufbauorganisation mit Wirkung vom Jahresbeginn 2023 verändert und das Unternehmen neu in vier Bereiche, die auf die Erfolgskriterien der Geschäftsmodelle hin ausgerichtet sind, gegliedert.

Diese Unternehmensbereiche sind Multistore Solutions (für wiederholende Geschäftsfälle mit Kunden, die über zumindest 50 Filialen verfügen), Premium Solutions (für Kunden des Premium und Luxussegments, die das Außergewöhnliche erwarten), Digital Solutions (für Digitalisierungsdienstleistungen in allen Handelsbranchen) und Construction Solutions (in dieser Einheit sind die General Contracting Fähigkeiten und insbesondere das Renovierungs-Know-how für den Umdasch Konzern gebündelt).

Die Unternehmensbereiche agieren wie „Unternehmen im Unternehmen“ und verfügen über alle Funktionen und Fähigkeiten (von Verkauf über Projektmanagement bis Produktion und Montage), die erforderlich sind, um die jeweiligen Marktsegmente bestmöglich zu bedienen.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die umdasch Store Makers agieren in einem in Europa (und auch den anderen entwickelten Märkten) seit etwa 2013 rückläufigen Markt. In den letzten Jahren gehen die Flächen, auf denen der stationäre Handel seine Geschäfte betreibt, jedes Jahr um etwa ein halbes bis ein Prozent zurück. Auslöser dafür ist der nachhaltige Trend zum Onlinehandel, der während der Corona Pandemie einen zusätzlichen Nachfrageschub erhielt. Interessanterweise konnte der Onlinehandel seine zuletzt erzielten Marktanteilszugewinne nach dem Ende der Einschränkungen des öffentlichen Lebens nicht halten und pendelt aktuell um einen globalen Marktanteil von etwa 17 %.

Die Ausrichtung der umdasch Store Makers auf Geschäftsmodelle soll die unterschiedlichen Marktchancen abbilden und es so ermöglichen, in den Segmenten Multistore, Digital und im Luxussegment, das von allen Marktveränderungen unberührt

scheint, zu wachsen. Zudem tragen wir mit der Herausstellung der Komplettendienstleistung in der Einheit Construction dem Trend zu Gesamtleistungen Rechnung. Viele Kunden erwarten diesen Service, weil es an (handwerklichen) Experten in zahlreichen Handelsorganisationen mittlerweile fehlt.

Auch das Jahr 2022 blieb nicht frei von weiteren Restrukturierungsmaßnahmen. Die Schließung des Standortes Aachen wurde im Verlauf des Jahres umgesetzt und abgeschlossen. Die zweite große strukturelle Maßnahme war die Schließung des Standortes Neidenstein, die bis zum Ende des Jahres weitgehend abgeschlossen werden konnte.

Im Unternehmensbereich Premium Retail wurde die Dekonsolidierung der Einheit im Mittleren Osten abgeschlossen und die Anteile schrittweise von 40 % auf 33 % gesenkt. Eine weitere Reduktion auf 30 % im ersten Halbjahr 2023 ist bereits ausverhandelt.

Der Krieg in der Ukraine und die als Konsequenz verhängten Sanktionen zahlreicher westlicher Länder führten bei nahezu allen unseren Kunden zur Entscheidung, den russischen Markt zu verlassen, aufzugeben oder die Geschäfte zu veräußern. Deshalb wurde der Verkauf der profitablen russischen Gesellschaft an einen Personenkreis aus dem Umfeld des lokalen Geschäftsführers im Herbst 2022 ausverhandelt, ist aber bis dato nicht abgeschlossen.

Umsatzentwicklung

Die umdasch Store Makers-Gruppe erzielte im Betrachtungsjahr einen Umsatz von 270,3 Mio. € (Vorjahr: 281,7 Mio. €). Das entspricht einem Rückgang von 4,0 %, der primär der Veränderung des Konsolidierungskreises geschuldet ist. Die Nachfrage entwickelte sich dabei in den einzelnen Segmenten sehr unterschiedlich.

Das Segment Food (seit 2023 Multistore) präsentierte ein Wachstum von 7,3 %, wobei die dynamische Entwicklung der Gesellschaft in der Türkei (umdasch Madosan) mit einem Zugewinn von 34,7 % besonders hervorstach. Für das Segment Lifestyle muss ein Rückgang von 18,3 % berichtet werden. Der Einbruch des Geschäftes in Russland trug dazu ebenso bei, wie die bewusste, sanierungsbedingte Umsatzreduktion in Österreich und Deutschland. Im Unternehmensbereich Premium entwickelte sich der Geschäftsumfang sowohl in Großbritannien (plus 136 %) als auch am Produktionsstandort in Kroatien (plus 84 %) sehr stark. Trotz der Dekonsolidierung der Geschäfte im Mittleren Osten (damit fiel mehr als die Hälfte der Umsätze des Jahres 2021 weg) blieb somit ein Wachstum von 2,9 %. Die Umsätze im Unternehmensbereich Digital reduzierten sich um 6,1%. Für große Projekte des Jahres 2021 konnten nicht ausreichend Nachfolgaufträge gefunden werden.

c) Division Umdasch Group Ventures

Die Umdasch Group Ventures GmbH (UGV) ist die Obergesellschaft des Teilkonzerns Ventures und fokussierte sich im Berichtszeitraum auf den Kompetenzaufbau in den Bereichen BIM (Building Information Modeling), IoT-Hardwareentwicklung, Projekt-Ownership in der Softwareentwicklung sowie Digital Retail & Commerce.

Für die operative Umsetzung marktreifer Lösungen zeichnet die Umdasch Group NewCon GmbH, als eine 100 %ige Tochter der Umdasch Group Ventures GmbH, verantwortlich. Diese hat die Aufgabe alle übergeordneten Geschäftsprozesse für das erfolgreiche und zielgerichtete Betreiben aller Business Units der UGV sicherzustellen sowie am Anfang auch die erforderliche personelle und inhaltliche Starthilfe zu leisten.

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

Die Beteiligungen NeoTwin GmbH (51 %) [D], Shopreme GmbH (26 %) [A] und Sequello GmbH (33 %) [A] sind über den gesamten Berichtszeitraum operativ gewesen.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die Nachwirkungen der weltweiten Pandemie, die weltpolitischen Veränderungen und daraus folgend die Volatilität der Weltwirtschaft schafft deutlich geänderte Rahmenbedingungen (Verfügbarkeiten von Rohstoffen und Handelswaren, Energiepreisentwicklung, Finanzierungs- und Zinsentwicklungen, etc.). Diese erforderten sehr unterschiedliche Maßnahmen und Aktivitäten und teilw. einen massiven Eingriff in die strategische Ausrichtung und Budgetierung der UGV Geschäftseinheiten und Entwicklungsprojekte. Strategische Ziele wurden neu fokussiert, eingestellt oder zeitlich gestreckt und vertriebliche Aktivitäten neu ausgerichtet und priorisiert.

Umsatzentwicklung

Die Umdasch Group Ventures GmbH erzielte 2022 einen konsolidierten Umsatz von 2,4 Mio. € (Vorjahr: 2,5 Mio. €) im Wesentlichen durch die Umsätze der CONTACT GmbH an die Schwes-tergesellschaft Doka GmbH für Softwarelizenzen. Der externe Umsatz belief sich im Jahr 2022 auf 0,6 Mio. € (Vorjahr: 0,2 Mio.€).

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, Russland und USA aus.

Im Jahr 2022 wurden bauliche Maßnahmen vor allem an den Standorten Apolda in Deutschland sowie Florida, USA getätigt. Weiters wurde in New Jersey, USA ein seit wenigen Jahren im Bestand gehaltenes Grundstück mit erheblichem Buchgewinn wieder veräußert und mit der freigesetzten Liquidität ein Grundstück für die Doka-Niederlassung in Californien, USA gekauft.

3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Umdasch Group erzielte 2022 einen Umsatz von 1.787,8 Mio. € (Vorjahr: 1.539,5 Mio. €) und erreichte damit ein Umsatzwachstum von 16,1 %. Rund 88 % des Umsatzes erzielte die Umdasch Group außerhalb von Österreich.

Das EBIT beträgt 155,0 Mio. € (Vorjahr: 181,6 Mio. €). Darin enthalten sind Einmaleffekte aus Sonderabwertungen in Russland und Weißrussland von insgesamt 24,5 Mio. € sowie Teilwertabschreibungen auf den Firmenwert der AT-PAC Gruppe, von AT-PAC Doka Chile und umdasch Store Makers Tschechien in Höhe von 25,6 Mio. €. Weiters ist ein Buchgewinn aus der Veräußerung eines Grundstückes in Wallington, New Jersey USA in Höhe von 25,9 Mio. € enthalten.

Wesentliche Kostensteigerungen resultierten aus den Bereichen Material, Transport, Energie und den Kosten für die alle drei Jahre stattfindende Baufachmesse bauma 2022 in München. Die Herstellkostenveränderungen wurden kontinuierlich beobachtet und in mehreren Transferpreisanpassungen weitgehend an die Vertriebsgesellschaften weitergegeben, mit der Maßgabe entsprechender Preisanpassungen in den Märkten. In den Quartalen Q3 und Q4 war eine Entspannung an den Beschaffungsmärkten zu verzeichnen.

Das Finanzergebnis war mit -17,9 Mio. € negativ und damit stark unterschiedlich zum Vorjahr, wo ein Finanzertrag von +1,5 Mio. € verzeichnet wurde. Grund dafür sind neben den gestiegenen Zinsen leicht negative Kurseffekte aus Konzernfinanzierungen im Vergleich zu den stark positiven Kurseffekten des Vorjahres.

Der Konzernjahresüberschuss beträgt 112,2 Mio. € (Vorjahr: 134,5 Mio. €) bei einer Steuerquote von 18,1 % (Vorjahr 26,5 %). Die gesunkene Steuerquote basiert hauptsächlich auf positive Effekte aus abgeschlossenen Betriebsprüfungen im arabischen Raum und der erstmaligen Bildung von aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in Deutschland.

	2022	2021
Umsatzrentabilität (EBIT / Umsatzerlöse)	8,7 %	11,8 %
Eigenkapitalrentabilität (Ergebnis vor Steuern / Ø Eigenkapital)	12,5 %	18,3 %
Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / Ø Gesamtkapital)	7,5 %	9,9 %
Bereinigte Eigenkapital-Quote (Eigenkapital / Gesamtkapital-liquide Mittel)	55,0 %	59,7 %

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände betragen im Jahr 2022 75,9 Mio. € (Vorjahr: 57,9 Mio. €).

Die Bilanzsumme stieg um 292,3 Mio. € (+15,4 %), wobei rund ein Drittel des Anstieges aus der Akquisition der AT-PAC Gruppe kommt. Der restliche Anstieg ist dem gestiegenen Umsatzvolumen geschuldet. Insgesamt ist der Anstieg der Bilanzsumme ähnlich jener des Umsatzes mit +16,1 %.

Der Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit reduzierte sich auf -23,8 Mio. € (Vorjahr: +18,3 Mio. €); dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang des Jahresüberschusses zurückzuführen.

Der Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit war mit -27,9 Mio. € negativ (Vorjahr: -8,5 Mio. €), wobei die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände um 15,7 Mio. € höher als im Vorjahr waren. Wesentlich beeinflusst ist der Investitions-cashflow auch durch den hohen Erlös aus Anlagenverkäufen im Ausmaß von 51,5 Mio. € von denen per Jahresende noch 24,0 Mio. € nicht cash wirksam waren.

Der Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit war einerseits geprägt von höheren Dividendenzahlungen im Ausmaß von -46,2 Mio. € (Vorjahr: -20,9 Mio. €). Andererseits wurden lang- u. kurzfristige Bankkredite im Ausmaß von +173,8 Mio. € aufgenommen, bei relativ geringen Tilgungen von langfristigen Krediten in Höhe von -34,9 Mio. €. Insgesamt ergibt das einen Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von +72,1 Mio. € (Vorjahr: Mittelabfluss von -68,9 Mio. €).

Die Veränderung der liquiden Mittel im Finanzmittelfond betrug 2022 +20,4 Mio. € gegenüber -59,2 Mio. € im Vorjahr.

4. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

a) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Umdasch Group beschäftigte zum Stichtag 31.12.2022 insgesamt 8.607 Mitarbeiter*innen. Das waren um 357 Personen mehr als vor einem Jahr – 207 Mitarbeiter*innen davon sind durch die Akquisition der AT-PAC Gruppe zur Jahresmitte 2022 dazu gekommen.

Im Rahmen der Umdasch Strategie wurde im Jahr 2022 die strategischen HR Initiative „Talent Acquisition, Experience and Development“ erarbeitet und im Juni 2022 freigegeben. Der Wachstumskurs der Umdasch Group geht von einem signifikanten Bedarf an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus. Um diese ambitionierten Ziele zu erreichen, wurden strategische Schwerpunkte im Bereich HR definiert.

Diese sind Employer Branding, Succession Management & Talent Acquisition, Learning & Development, Performance Management, Employee Engagement & Retention, HR Digitalisierung & Analytics sowie Leadership Development.

Die Umsetzung folgender strategischen HR Initiative wurde bereits begonnen:

Im Bereich Talent Acquisition wurde 2022 die bauma genutzt, um die Doka und darüber hinaus die Umdasch Group als globalen und attraktiven Arbeitgeber zu positionieren und weitere Akzente als „Employer of choice“ zu setzen. Es wurden die technischen Voraussetzungen geschaffen, externe und interne Talentpools aufzubauen.

Ein erster Pilot wurde bei der bauma gestartet, um Schüler*innen und Studierende über den bauma-Besuch hinaus für das Unternehmen zu begeistern und mit Umdasch in Kontakt zu bleiben.

Für Succession Management wurde 2022 eine Risikoanalyse für viele Führungspositionen in den Vertriebsorganisationen gestartet. In diesem Zusammenhang wurden eine Nachfolgeplanung mitbetrachtet mit dem Ziel zwei Drittel der Schlüsselpositionen möglichst intern besetzen zu können.

Im Jahr 2022 wurde das Führungskräfteentwicklungsprogramm „New Leaders Program“ erfolgreich pilotiert und im Dezember 2022 abgeschlossen. Auf Basis der Erfahrungen wurde das European Leadership Development Program im November 2022 gestartet und es werden ab 2023 global „New Leaders“ Programme angeboten. Parallel dazu werden weiterhin die digitalen Lernangebote für Führungskräfte zur Verfügung gestellt.

Im Bereich Learning & Development (L&D) wurde 2022 das Projekt „Doka-Campus“ gestartet, mit dem Ziel alle L&D Aktivitäten in einem Netzwerk zu bündeln, Synergien zu nutzen und die Qualität zu steigern. Neben der Bündelung aller administrativen Prozesse der drei großen Doka-Academies (Engineering, Operations, Sales), wird derzeit an den Grundländen für ein modernes Skills-Management gearbeitet, das uns einerseits Transparenz über die vorhandenen Fähigkeiten bietet und andererseits eine qualitativ hochwertige Weiterentwicklung unterstützt.

Darüber hinaus wurde der Prozess des Mitarbeiter Dialogs vereinfacht und mit einem digitalen Assistenten ausgestattet, der die Mitarbeiter*innen durch das Tool führt.

Der im Jahr 2021 als Pilot gestartete Employee Engagement Survey wurde 2022 erstmals flächendeckend durchge-

führt. Die Befragung bietet allen Mitarbeiter*innen die Möglichkeit, ein offenes Feedback darüber zu geben, wie sie ihre Arbeit und unser Unternehmen empfinden. Das Feedback hilft, auf allen Ebenen des Unternehmens datengestützt Verbesserungen ab- und einzuleiten.

Im Jahr 2022 wurden viele HR Digitalisierungs-Initiativen gestartet wie beispielsweise SAP Concur oder SAP Time & Leave Management. Unter anderem wurde mit den Vorbereitungsarbeiten für den digitalen Personalakt in der HR-Digitalisierung ein wichtiger Meilenstein gesetzt. Damit wird die Basis für zahlreiche weitere Digitalisierungsschritte geschaffen.

Neben den bereits genannten strategischen Initiativen hat die Lehrlingsausbildung bei Umdasch seit Jahrzehnten einen hohen Stellenwert. Dies wurde im Jahr 2022 durch die höchste Anzahl von neuen Lehrlingen eindrucksvoll unterstrichen.

b) Nachhaltigkeit

In den vergangenen Jahren hat sich die Umdasch Group intensiv mit ihrer öko-sozialen Verantwortung als globaler Marktteilnehmer der Bauindustrie auseinandergesetzt. Die Branche gilt als Verursacher Nummer 3 bei schädlichen Treibhausgasen – hinter China und den USA. Die Verankerung einer Organisationseinheit Sustainability im Bereich Strategy & Innovation zeigt den Stellenwert, den das Thema innerhalb der Umdasch Group eingenommen hat. Der Ladenbau und Schalungs- und Gerüstexperte hat die Nachhaltigkeit als Wachstumstreiber identifiziert und in seiner Strategie als Fokusthema festgeschrieben.

In Q1/2022 konnte die Division Doka nach zweijähriger Vorarbeit - und als Vorreiter der Branche einen Product Carbon Footprint (PCF) für ihre mehr als 6.000 Produkte präsentieren. Ein Novum und Meilenstein der Schalungsindustrie, der anlässlich der bauma in München der Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Kunden und Öffentlichkeit zeigen sich seither hoch interessiert. Schließlich gewinnt durch die globale Klimadebatte die CO₂-neutrale Baustelle enorm an Bedeutung. Speziell bei Bauprojekten der öffentlichen Hand ist der ökologische Fußabdruck unserer Produkte ein wichtiger Baustein nachhaltiger Planung und Entwicklung.

Der PCF ist aber weit mehr als eine Wettbewerbsdifferenzierung. Er stellt eine wichtige Grundlage dar auf Basis derer die Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen hinsichtlich klimafreundlicher Materialien, Herstellungsprozesse sowie Distributionswege zukünftig erfolgen wird.

Auch für die umdasch Store Makers geraten die Nachhaltigkeitsaktivitäten zusehends in den Fokus ihrer Markt- und Kundenaktivitäten. Hinter der rasch zunehmenden Regionalisierung und Ökologisierung des Handels stehen neben ökonomischen Erfordernissen vermehrt soziale Aspekte. Nachhaltiges Wirtschaften wirkt auf sämtliche Kapitalarten lt. IIRC (Finanzkapital,

Idekapital, Realkapital, Humankapital, Sozialkapital und Naturkapital).

Hinsichtlich ihrer Kernaktivitäten setzte die Umdasch Group im vergangenen Jahr einen weiteren wesentlichen Schwerpunkt im Sinne der Kreislaufwirtschaft. Durch das Modell der Vermietung von Schalung und Gerüsten kommt den Themen Reinigung, Sanierung, Revitalisierung sowie Transport ein hoher Stellenwert hinsichtlich Nachhaltigkeit zu. Unter diesen besonderen Gesichtspunkten wurde 2022 die Erweiterung des Produkt- und Servicehubs in Apolda, Deutschland präsentiert, in dessen Entwicklung und Ausbau etwa 10 Mio Euro investiert wurden.

Ebenfalls der Idee der Kreislaufwirtschaft folgend – die wir in 2023 mit dem Corporate Carbon Footprint gesamtheitlich darstellen wollen – wurde im vergangenen Jahr ein Supplier Code of Conduct erstellt. Dieser verpflichtet Partner und Lieferanten zukünftig ihre Aktivitäten hinsichtlich nachteiliger Umweltauswirkungen zu messen, offen zu legen und Maßnahme zu deren Verbesserung zu ergreifen. Die Auswirkung der Rohstoffbeschaffung hinsichtlich des Corporate Carbon Footprints soll so sukzessive verbessert werden.

Ein weiterer Schlüssel für mehr Nachhaltigkeit im Handel und am Bau liegt in der Digitalisierung. Ebenfalls auf der bauma 2022 konnte die Doka mit einer Vielzahl an digitalen Lösungen für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit überzeugen. Etwa mit Concremate, einem digitalen Sensor zur Messung von Betonqualität und -festigkeit.

5. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

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

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

Das derzeit aus der dynamischen Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise besonders auftretende Preisänderungsrisiko kann durch Verträge mit möglichst kurzfristiger Preisbindung im erforderlichen Umfang an den Markt weitergegeben werden. Im Bereich der Energiekosten werden dabei in beschränktem Umfang auch Forwards eingesetzt.

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

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

Dem Cash-Flow und Liquiditätsrisiko wird mit einem monatlichen Monitoring zur Entwicklung und Forecast der Nettobankschuld vorgesorgt. Der zentrale Finanzierungsbedarf wird einerseits über bilaterale Bankkredite und andererseits über ein in 2017 begebenes Schuldscheindarlehen abgedeckt. Das Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten bis in das Jahr 2027 hat ein restliches Gesamtvolumen von 97,5 Mio. €.

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

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

Wie andere Firmen auch sieht sich Umdasch einem Cyberisiko gegenüber, bestehend aus einerseits Vertraulichkeit der Daten, der Sicherstellung der Einhaltung der DSGVO, Angriffe auf die IT-Systeme von außen, Verfügbarkeit der IT-Systeme, Ausfall der IT und Cyberrisiko.

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

6. Forschung & Entwicklung

Die Umdasch Group Ventures GmbH ist seit einigen Jahren die Obergesellschaft des Teilkonzerns Ventures, welcher sich primär mit Forschungs- und Entwicklungsaufgaben beschäftigt. Die originäre Kernaufgabe der Ventures ist es, durch Analyse und Entscheidung, Aufsetzen und Durchführen von Entwicklungsprojekten das Ziel potenziell disruptive neue Fähigkeiten und Kompetenzen zur Lösung relevanter Kundenprobleme für die Umdasch Gruppe zu entwickeln.

Im Berichtszeitraum konzentrierte man sich auf den Kompetenzaufbau in den Bereichen BIM (Building Information Modeling), IoT-Hardwareentwicklung, Projekt-Ownership in der Softwareentwicklung sowie Digital Retail & Commerce.

Daraus erkannte Potenziale für Produkte und Geschäftsmodelle werden in der Umdasch Group Ventures priorisiert und entweder über mehrere Projektphasen selbst zur Marktreife entwickelt oder durch strategische Beteiligungen für die Gruppe gesichert und zur Verfügung gestellt.

Die Division Doka hat nicht zuletzt wegen der im Vorjahr veranstalteten globalen Leitfachmesse baum 2022 eine große Anzahl von Innovation zur Marktreife gebracht. Es wurden insgesamt über 27 neue Produkte/Systeme vorgestellt, wobei nachfolgende Highlights zu erwähnen sind.

DokaXdek – das komplett neue, innovative Deckenschalsystem, welches aus drei aufeinander abgestimmten Lösungen besteht.

1. Einem Paneel System, das mit Geschwindigkeit und geringem Elementgewicht überzeugt,
2. einem I-Rahmen System, das durch Flexibilität und Ergonomie glänzt und
3. einem Stahlrahmen Tisch, der für schnelles Schalen von großen Flächen sorgt.

Die Systeme können beliebig kombiniert werden, um für jedes Projekt die optimale Lösung zu finden.

Zusätzlich rundet der DokaXbot das Angebot von DokaXdek ab, mit diesem Gerät gehen wir einen großen Schritt in Richtung Automatisierung von Deckenschalungsbaustellen und ermöglichen sicheres und schnelles Schalen von Decken in Höhen von bis zu 5,2 Meter und Schalen am Deckenrand. Die Flexibilität, Effizienz und Kombinierbarkeit des Systems überzeugte die Besucher und die Markteinführung hat gestartet.

Slipform – durch die Integration von Doka-Slipform ins Unternehmensportfolio, ist Doka der weltweit einzige Anbieter von Kletterschalungen und Gleitschalungen unter einem Dach. Dadurch kann die optimale Lösung für den Kunden/das Projekt angeboten werden, wodurch ein zusätzlicher Wettbewerbsvorteil entsteht. Durch die Integration einer digitalen Zielscheibe „Doka-Xact Slipform“ geht das Doka-Gleitschalungssystem auch als erstes einen Schritt in Richtung Digitalisierung.

Gesimsschalung „Next Generation“ – mit der neuen Gesimsschalung werden die stetig steigenden Anforderungen an die Sicherheit und Ergonomie auf eine neue Stufe gehoben. Damit können Randbalken sowohl beim Brückenneubau als auch in der Sanierung effizient hergestellt werden.

Site Light – Hochhäuser werden meist an sehr exponierten Lagen innerhalb einer Stadt errichtet. Die durch diverse Schalungs- bzw. Schutzgerüstsysteme entstehenden Flächen, bieten somit eine sehr lukrative Werbefläche. Durch die Anbindung moderner LED Paneele an das Doka-System entsteht eine individuell beispielbare Werbefläche die sowohl kommerziell als auch für eigene Werbezwecke seitens Bauherrn genutzt werden kann. Die Entwicklung erfolgt divisionsübergreifend zwischen Doka, umdasch Store Makers und Umdasch Group Ventures.

Ringlock – mit der Akquisition der Firma AT-PAC durch die Doka erweitern wir unser Portfolio nun im Bereich Arbeitsgerüste. Das bereits erfolgreich positionierte Gerüstsystem wurde auf der bauma für die nun anstehende Markteinführung in Europa vorgestellt.

DokaXact – unsere neue Produktfamilie im Bereich „smart formwork“ konnte mit den ersten vier Anwendungen auf der bauma vorgestellt werden. Aufbauend auf einer einheitlichen, modernen IoT-Plattform wurden die Services DokaXact Pressure, Load, Align, Slipform vorgestellt.

UniKit – nach der erfolgreichen Einführung des Ingenieurbaukastens Doka-UniKit im Jahr 2021, wurde dieser entsprechend weiterentwickelt und auf der bauma erstmalig dem breiten Publikum vorgestellt. Aufgrund der durchdachten Grundbauteile können komplexe Anforderungen mit den unterschiedlichsten Lastanforderungen wirtschaftlich und effizient gelöst werden. Doka wird dadurch zum Komplettanbieter, d.h. Doka steht nun für Lehrgerüst und Schalung wodurch weitere Schnittstellen für die Baustelle reduziert werden.

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

Die umdasch Store Makers Experience-Plattform ist eine Basissoftware, die es einem Handelskunden ermöglicht, alle digitalen Einrichtungen (von der elektronischen Preisauszeichnung bis zu einem digitalen Plakat) mit einer einzigen Software zu steuern. Zahlreiche Kunden setzen diese Plattform bereits ein. Die daraus generierten Wartungs- und Serviceerlöse finanzieren die Innovationsmittel bereits in voller Höhe.

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 Maschi-

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

7. Digitalisierung

Neben dem Vertrieb der Digitalen Produkte wie SiteLife, Concremote, Doka-XAct, umdasch Store Makers Experience-Plattform u.a. sowohl durch den Flächenvertrieb als auch durch eine eigene Digital-Vertriebsorganisation, hat die Digitalisierung der Geschäftsprozesse auch intern Fahrt aufgenommen.

Die interne Unit Business Process Automation hat dazu Know-how in den Bereichen Process Mining, Robotic Process Automation (RPA) und Data Science aufgebaut und hat zahlreiche Use cases realisiert. Die Unit hat auch den Lead in der Umdasch Group weiten Initiative „Digitize the Core“, die Projekte zur Digitalisierung aller End-to-End-Prozesse (Plan-to-Build, Offer-to-Cash, Source-to-Pay, Hire-to-Exit und Record-to-Report) durchführt.

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

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

Zentrale Elemente des internen Kontrollsystems sind

- der von der Umdasch Group AG herausgegebene Code of Conduct, ergänzt durch zusätzliche spezifische Compliance-Regelungen,
- das anonyme Hinweisgebersystem,
- unternehmensweite Richtlinien und Verfahrensanweisungen,
- klar definierte Organisationsstrukturen und Stellenbeschreibungen,

- verpflichtende Compliance-Schulungen für Mitarbeiter*innen,
- Compliance mit allen relevanten Sanktionsregelungen der EU und der USA, inklusive eines rigiden KYC Prozesse weltweit.

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

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

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

Für finanzielle und nicht-finanzielle KPIs finden regelmäßige Forecasts der Bereiche und Tochtergesellschaften statt. Ein quartalsweise erstellter Enterprise Risk Management (ERM) Monitor informiert die Geschäftsführung spezifisch über Risikoindikatoren in den Bereichen Auftragseingang, Umsatz, Markt, Debitorenmanagement, Einkaufs- und Verkaufspreise, Qualität, Vorräte, und Währungsrisiken.

9. Compliance

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

Amstetten, am 21. April 2023

Der Vorstand



Mag. Dr. Wolfgang Litzlbauer

10. Ausblick und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach einem nach wie vor guten Q4 2022 startete das Geschäftsjahr 2023 zufriedenstellend. Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir ein operatives Ergebnis auf stabil hohem Niveau.

Die zunehmenden Volatilitäten der Weltwirtschaft – und damit auch der Bauwirtschaft – machen weiterhin ein Fahren auf Sicht nötig. Volatilitäten und Unterbrechungen der globalen Supply Chain, Materialkostensteigerungen, Energiekostensteigerungen bedürfen flexibler und agiler Ansätze im Sourcing und Pricing.

Der Beginn der Russland-Ukraine Krise im Februar 2022 betrifft beide Division – Doka und umdasch Store Makers. Allerdings hatten sowohl Ukraine, Belarus als auch Russland eine untergeordnete Bedeutung für die Gruppe. Risikominimierende Maßnahmen in dieser Krise beziehen sich einerseits auf den Abverkauf von Vermietvermögen, Reduzierung der Aktiva sowie einer konsequenten Anwendung des KYC Prozesses sowohl auf Kunden- als auch auf Lieferantenseite. Des Weiteren werden alle Optionen inklusive eines Exits geprüft und evaluiert.

Gerüststrategie – im Januar 2023 wurden die verbleibenden 40 % Minderheitsanteile an der AT-PAC Equipment LLC erworben. Es werden sich erhebliche Synergien sowie die Erschließung neuer Marktpotenziale ergeben.



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 2022, 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 2022 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften.

Grundlage für das Prüfungsurteil

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

Verantwortlichkeiten der gesetzlichen Vertreter und des Prüfungsausschusses für den Konzernabschluss

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

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

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

Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses

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

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

Darüber hinaus gilt:

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

- Wir gewinnen ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben.

- Wir beurteilen die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängende Angaben.

- Wir ziehen Schlussfolgerungen über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch die gesetzlichen Vertreter sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir die Schlussfolgerung ziehen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr des Konzerns von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zur Folge haben.

- Wir beurteilen die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass ein möglichst getreues Bild erreicht wird.

- Wir erlangen ausreichende geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die Alleinverantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wien, am 21. April 2023
Deloitte Audit Wirtschaftsprüfungs GmbH

Mag. Friedrich Wiesmüllner e.h.
Wirtschaftsprüfer

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.

In aller Bescheidenheit, aber zutiefst überzeugt von unserem Know-how und unserer Erfahrung setzen wir uns leidenschaftlich für die beste Lösung im Sinne unserer Kunden, unserer Umwelt und der Menschen ein, die sich für unser Unternehmen engagieren.

Unsere Produkte



Ein Feuerwerk an Innovationen

bauma 2022



Vom 24. bis 30. Oktober 2022 öffnete die Weltleitmesse der Bauindustrie, die bauma, wieder ihre Pforten. Über 495.000 Menschen aus mehr als 200 Ländern strömten auf das Münchner Messegelände und verwandelten es nach drei Jahren Pause erneut in das Mekka der Branche. Die Umdasch Group mit ihren Divisionen Doka und Umdasch Group Ventures begeisterte die Besucher*innen auf über 5.000 Quadratmetern mit einem beeindruckenden Feuerwerk an zukunftsorientierten Lösungen und Innovationen.

Landmark der Superlative

Er war das optische Highlight des Doka-Messestandes und weit über das Messegelände sichtbar: Der 30 Meter hohe Gerüsturm, gebaut mit dem DIBt-zertifizierten Gerüstsystem Ringlock. Mit dieser Landmark setzte Doka ein klares Statement: Wir stehen für Schalung und Gerüste. Besucher*innen konnten sich selbst von den Vorteilen der neuen globalen Allianz überzeugen, die durch die Akquisition von AT-PAC, einem führenden Unternehmen im industriellen Gerüstbau, entstanden ist: Ein „One-Stop-Shop“ für Schalung und Gerüste, der alles aus einer Hand bietet, Gerüste sowohl zur Miete als auch zum Verkauf weltweit, ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und ein Produkt, das alle Sicherheitskriterien und Normen erfüllt.

SDGs



Über 50 Exponate konnten hautnah erlebt werden, von Gerüstbau über Schalungssysteme bis hin zur immer breiter werdenden Palette an digitalen Services und 3D-Betondruck.

Neben den zahlreichen technologischen Innovationen, die auf der Messe präsentiert wurden, konnten sich die Besucher*innen an einem eigenen HR & Nachhaltigkeitsstand über die Umdasch Group als Arbeitgeber informieren sowie Einblick in die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens nehmen. Allein 1.500 Schüler*innen aus Deutschland und Österreich nutzten die Gelegenheit.

Das Motto am Doka-Stand war „Doka-CONNECTS“ und dieses Gefühl war in allen drei Hallen, aber ganz besonders rund um die große Showhalle spürbar. Über 100 Live-Shows an sieben Messetagen sorgten für eine unglaubliche Stimmung. Energiebündel Ina Sabitzer und die Doka-Kolleg*innen moderierten sympathisch und die Doka-Richtmeister unterstützten tatkräftig. Egal, wo man hinsah, man wurde sofort von der Energie, Begeisterung oder einfach der Freude über ein Wiedersehen mitgerissen. Überwältigend war vor allem auch das rege Interesse der Kunden und Besucher*innen an den Doka-Produktinnovationen, die Qualität der Gespräche und der Abschluss zahlreicher Aufträge direkt auf der Messe – mitunter eines der schönsten Kundenkomplimente.



Net zero by 2040

Zur bauma wurde es offiziell: Doka verpflichtet sich, bis 2040 Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Dass das Unternehmen bereits auf einem guten Weg ist, beweist unter anderem die intensive Auseinandersetzung mit dem Product Carbon Footprint (PCF). Als erster Schalungsanbieter weltweit hat Doka die CO₂-Emissionsdaten für ihr Produktportfolio mit rund 6.000 Produkten errechnet. Das bedeutet, Kunden erhalten ab sofort valide Daten über den CO₂-Fußabdruck gekaufter oder gemieteter Doka-Produkte. Auch für den Großteil der bauma-Exponate wurde der PCF sichtbar ausgewiesen. Dies erzeugte viel Aufmerksamkeit bei Kunden und Partnern und sorgte für reichlich Gesprächsstoff – dabei war klar: In puncto Nachhaltigkeit lässt Doka lieber Taten statt Worte sprechen.

Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit schließen sich dabei nicht aus. Der Umdasch Group gelingt es sogar, Nachhaltigkeit mit Produktivität zu koppeln – das zeigten die digitalen Neuheiten von Doka und Umdasch Group Ventures, wie das Beton-Monitoring-System Concremote, die Produktfamilie von DokaXact oder die Baustellen- und Baumanagement-Software Sitalife.

Weltpremiere für DokaXdek

Es war das Highlight in Sachen Produktinnovationen: die neue Systemfamilie im Bereich Deckenschalung DokaXdek, bestehend aus den sich ergänzenden Teilen DokaXdek-Tisch, DokaXdek-Element und DokaXdek-I-Rahmen. Sie ist für alle Baustellenanforderungen optimal anpassbar, vom kleingliedrigen Wohnprojekt bis zur Großbaustelle. Besonderes Interesse erweckte der Schalungsroboter DokaXbot, mit dem sicheres und schnelles Schalen von Decken in Höhen von bis zu 5,2 Metern zum Kinderspiel wird. Doka trägt mit DokaXdek nicht nur den Themen Sicherheit und Ergonomie Rechnung, sondern macht einen großen Schritt in Richtung Automatisierung. Für Doka-Kunden eröffnen sich so neue Potenziale in Bezug auf Produktivitätssteigerung in Zeiten zunehmenden Arbeitskräftemangels.

Auf der bauma präsentierte Doka ebenso ein Upgrade der Rahmenschalung Framax Xlife plus. Das bewährte System unterstützt Baufirmen bereits seit vielen Jahren dabei, Bauprojekte erfolgreich abzuwickeln – jetzt warteten gleich mehrere neue Features auf die Kunden. Mit der Systemhöhe von drei Metern eignet sich das System nun auch perfekt für den Wohnbau. Mit dem Facelift und dem neuen Zubehör hat es Doka geschafft, den Standard im Premiumsektor abermals zu heben und die Kunden zu begeistern.



Der 3D-Baudrucker kann durch seine innovative Technologie und kompakte Bauweise nicht nur im Prefab, sondern auch direkt on-site auf der Baustelle eingesetzt werden.

Spotted: Mobiler 3D-Betondrucker

Ganz anders als bei Doka ging es nebenan bei Umdasch Group Ventures um die Fertigung von Betonstrukturen ganz ohne Schalung. Im Werk oder mobil auf der Baustelle – in jedem Fall aber schnell, effizient, nachhaltig. Die Live-Vorführungen des neuen 3D-Betondruckers zählten zu den großen Besuchermagneten am Messestand des Innovation-Hubs. Damit aber nicht genug: Mit den Beteiligungen und Firmen NeoTwin, NEULANDT, CONTACT und Concrefy zeigte Umdasch Group Ventures ebenso die neuesten Entwicklungen für moderne Bauprozesse, darunter digitale Baufortschrittserkennung, Projektcontrolling

und Assetmanagement für Immobilien, die mobile Feldfabrik N3P, innovative Baustellensoftware zur Digitalisierung der Baustelle u. v. m. Ein besonderes Highlight: Das Bühnenprogramm mit verschiedensten Vorträgen und Diskussionen rund um Bau, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Diese Themen bewegen die Branche stärker denn je, was sich auch an den zahlreichen Zuseher*innen abzeichnete. Besonders heiß diskutiert wurde beim Vortrag „30 Jahre Digitalisierung und nichts hat sich getan“ mit hochkarätigen Experten aus der Baubranche.

Unser Messeauftritt in Zahlen:

100.000 Fan-Schals



- mehr als 100.000 Besucher*innen
- 5.619 m² Standfläche auf 4 Hallen
- 600 Standmitarbeiter*innen aus 37 Ländern
- 43 ausgestellte Produktinnovationen mit 219 Tonnen Gewicht
- 174 m² Sitalight
- 158 Doka-Produktspezialisten während der Messe
- 104 Live-Shows – mit 30 Stunden Live-Entertainment über 7 Tage
- 23.000 Brezeln
- 5 Kundenevents mit mehr als 1.400 Gästen

bauma 2022 Highlights der Doka-Tochter Form-on

Herzliches Wiedersehen und freudiges Kennenlernen mit vielen spannenden Kontakten aus der Branche. Das bestärkt uns genau in dem, was wir täglich gerne für unsere Kunden und Partner tun.

Form-on smart VISIT

2.470 Minuten Videotelefonie mit unseren live nach München zugeschalteten Kolleg*innen vom Headoffice Amstetten (Österreich) sowie direkt von unserem Gebrauchtlager in Ennsbach (Österreich). Die Sensation für unsere Besucher*innen war definitiv die Staplerrundfahrt durch unser gut sortiertes Sortiment an gebrauchten Schalungen und Gerüsten zahlreicher Hersteller.



Noch nie war Amstetten so gut besucht wie während der bauma 2022.



Form-on Factory Tour

155 virtuelle Werksführungen à sieben Minuten: Im Video führte Alex Strecker durch unsere Produktion. Exklusive und spannende Blicke hinter die Kulissen, wie die Form-on Handelsprodukte Stütze, Träger und Platte hergestellt werden. Auf die gesamte Woche legte Alex umgerechnet eine Strecke von mindestens 500 km quer übers Firmengelände zurück.

Zusammenfassend stellen wir fest:

Dual-Brand und Plywood Business

Mit Form-on zu nachhaltigem Wachstum

Ende 2012 begonnen, startet Form-on in sein 10. Jahr. Der An- und Verkauf von Gebrauchtschalung und -gerüsten verschiedener Hersteller, der Komponentenhandel und das Plywood Business sind ein wichtiger Beitrag zur Gewinnung von Neukunden bei Doka und Form-on. So nutzen wir die vorhandenen Vertriebskanäle und Ressourcen bestmöglich.

Dual-Brand, der nächste Meilenstein im Ausbau des internationalen Geschäfts

Mittlerweile werden weltweit 30 % der Plattenproduktion und 20 % der Stützen- und Trägerproduktion über das Kundenklientel Handel und Hersteller (OEM) verkauft, wo auch Form-on positioniert ist. Mit Dual-Brand verfolgen Doka und Form-on nun das gemeinsame Ziel: „die erste Wahl beim Kunden zu sein“ – im Direktvertrieb und im Handel. Wie? Ein Beispiel: Form-on kauft Gebrauchtware von der Baufirma (Doka-Kunde) zurück, verkauft diese wieder über das Internet www.form-on.com und Doka platziert im Gegenzug bei der Baufirma ein neues Schalungssystem. Die hochwertige Qualität und die damit verbundene Langlebigkeit unserer Schalungsprodukte ermöglichen dieses sinnvolle Nachnutzungskonzept im Sinne der Kreislaufwirtschaft.



Bei Doka Schweiz wird Dual-Brand schon erfolgreich gelebt. V. l. n. r.: Philipp Haselbeck (Head of Supply Form-on), Franz Hintersteiner (Supply Manager Form-on), August Gander (Head of Sales Doka Schweiz).

Plywood – ein bedeutender Markt in der Bauindustrie Sperrholz ist eine passende Ergänzung zum Doka-Kernsortiment. Aber um dieses Wachstumspotenzial auch erfolgreich zu nutzen, braucht es einen effektiven Organisationsaufbau und einen weltweit harmonisierten Beschaffungsprozess. Form-on arbeitet daran, definiert ein Sperrholzportfolio, richtet in verschiedenen Regionen Läger ein und bildet „Plywood-fitte“ Verkäufer aus, um über die vielfältigen Ausführungen von Sperrholz beraten und schnelle Lieferungen bei minimalem Frachtaufwand und damit Nachhaltigkeit gewährleisten zu können.

SDGs



KPI 10

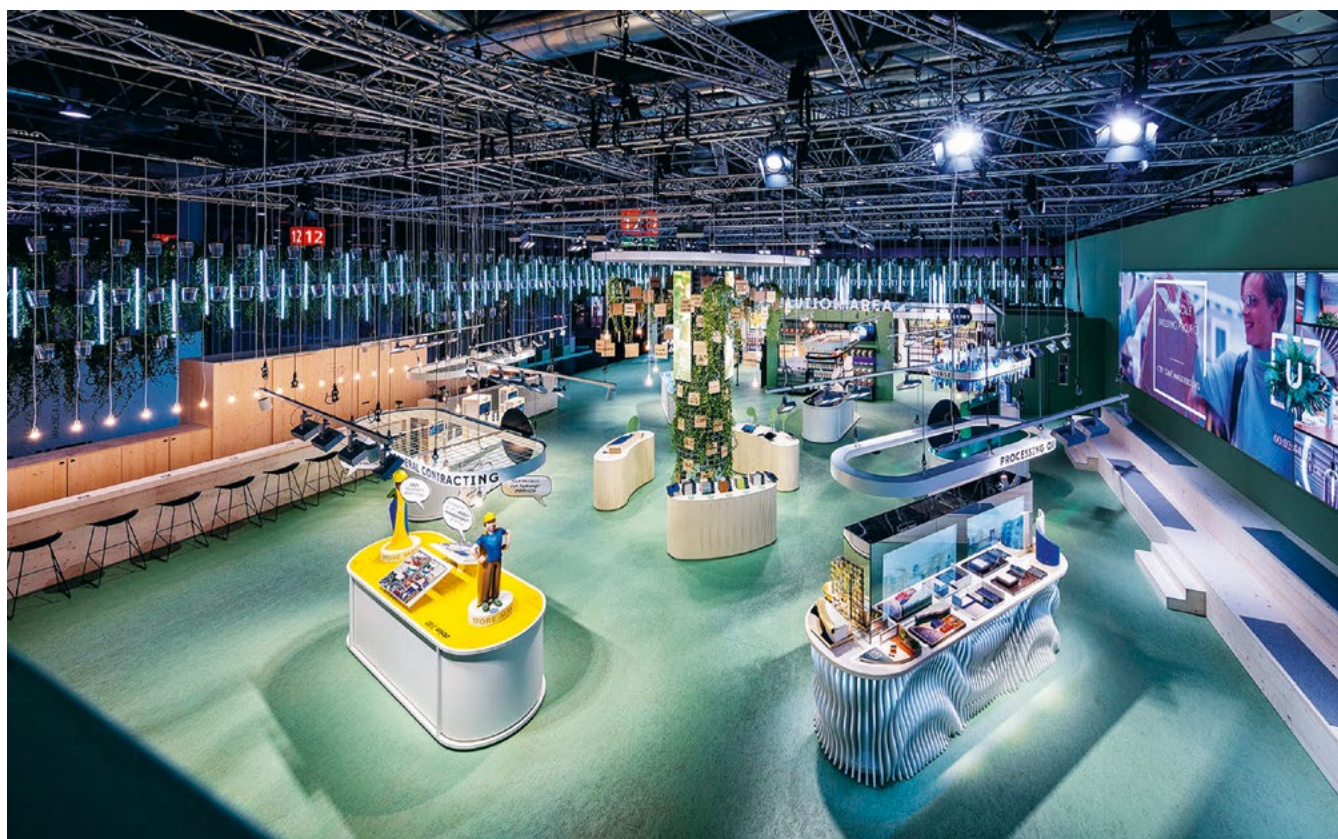
Weiterempfehlungsrate

76,3%

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

„Sustainable Together“ – die Store Makers auf der EuroShop 2023

Ein Messestand als sozialer Marktplatz



Von 26. Februar bis 2. März 2023 präsentierte umdasch The Store Makers auf der EuroShop in Düsseldorf auf einem 675 Quadratmeter großen Messestand zukunftsweisende Ladenbau-Ideen sowie neueste Ansätze für den erlebnisorientierten Einzelhandel. Die EuroShop ist nicht nur die weltgrößte Messe für Einzelhandelsinvestitionen, sondern eine tolle Chance für umdasch, Tausenden Kunden und Interessierten das breite Leistungsportfolio der Store Makers näherzubringen. Beim Rundgang durch den als Marktplatz konzipierten Messestand begegneten den Besucher*innen phigitale Erlebnisse, kreative und nachhaltige Design-Ideen sowie innovative Technologien.

SDGs



Exklusive Einblicke in das Tagebuch eines Store Makers

Sonntag, 26.2.2023



2

Es ist wieder so weit! Das alle drei Jahre stattfindende Branchenhighlight für uns Store Makers, die EuroShop in Düsseldorf, hat endlich begonnen! Schon am ersten Tag konnten wir viele Gäste an unserem Stand begrüßen und mit unserem Messeauftritt begeistern. Die umdasch Designer haben gemäß dem Messemotto „Sustainable Together“ einen sozialen Marktplatz geschaffen, um zu verweilen, sich zu treffen und sich auszutauschen. Kombiniert wird die seit der Antike bedeutende gesellschaftliche Institution der Marktplätze mit frischen Ideen für den Retail der Zukunft. Bei der Leistungsschau freuen wir uns, starke Partner auf unserer Seite zu wissen und setzen dabei auf die geballte Power der Umdasch Group. Neben umdasch Madosan und Store Makers Middle East stellen zwei Unternehmen der Umdasch Group Ventures, shopreme und NeoTwin, ihre Produkte für den zukunftsfähigen Retail vor. Die Kooperationspartner LEDCON, Samsung Electronics und Grassfish ergänzen das digitale Portfolio.

Das Highlight des ersten Messtages?

Der Besuch unserer Eigentümer Hilde Umdasch und Alfred Umdasch mit ihren Familien sowie des Aufsichtsrats und vieler Mitglieder des Top-Managements aller drei Umdasch Divisionen. Sie alle haben mit uns den ersten Messtag mit einer Abendveranstaltung am Stand der Store Makers ausklingen lassen – ein perfekter Abschluss für Tag 1!

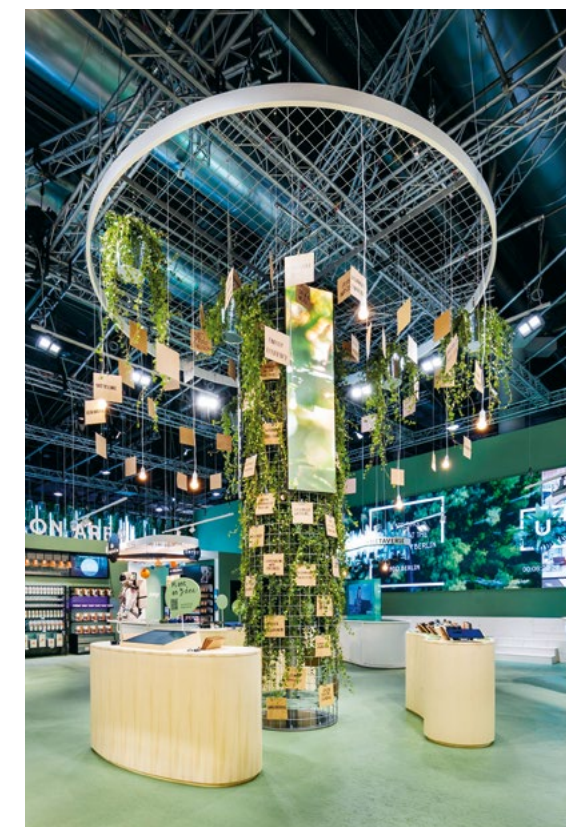
3

Montag, 27.2.2023

Am ersten Werktag der Messewoche hieß es Vollgas geben! Erfahrungsgemäß sind Montag und Dienstag seit jeher die intensivsten Tage der EuroShop. Das haben wir bereits heute an den Besucherzahlen gemerkt. Das Herzstück unseres Messestands, unser Sustainability Tree, kommt besonders gut an und setzt dabei auf kooperativen Dialog: Alle Messebesucher*innen sind eingeladen, ihre Visionen für einen nachhaltigen PoS mit umdasch zu teilen und eine Idee zu pflanzen.

Unser Baum wächst und wächst!

Darüber hinaus können die Gäste die Beschaffenheit zahlreicher nachhaltiger Materialien haptisch erleben und unsere Use Cases zur Realisierung nachhaltiger und erfolgreicher Stores kennenlernen. Am Abend hieß es: PARTYYYYY! Im Rahmen einer exklusiven Standparty haben unsere Key Account Manager die Gespräche mit rund 300 Kunden und geladenen Gästen in ausgelassener Atmosphäre vertieft.



- 1 Optimaler Rundum-Blick von der Galerie im ersten Stock.
- 2 Die Store Makers waren hoch motiviert und top vorbereitet, um an den fünf Messtagen umdasch als ganzheitlichen Ladenbau-Partner zu präsentieren.
- 3 Jeder Messegast konnte seine Idee für einen nachhaltigen PoS an unseren Sustainability Tree pflanzen.

*Dienstag,
28.2.2023*

Es ging munter weiter! Die sechs Marktstände, die rund um die Sustainability Area angeordnet sind und jeweils eine umdasch Kompetenz im Angebot haben, sind ein Hit bei den Besucher*innen! Von Design und Roll-out über Generalunternehmenschaft und Fertigungsqualität bis hin zu virtuellen und digitalen Technologien können die Gäste unser breites Leistungsportfolio kennenlernen.

Besonders die Gamification-Elemente begeistern unsere Besucher*innen.

Der Marktstand gleich beim Eingang unseres Messestands, der gemäß dem Motto „Fishing for Inspiration“ zum Angeln von 20 kreativen Design-Projekten in Form von Schwimmenten einlädt, zieht das Interesse großer und kleiner Gäste auf sich. Es ist schön, zu sehen, wie gut unsere Lösungen vor Ort angenommen werden!



1

Dass sich unser Messestand großer Beliebtheit erfreut, wussten wir, aber am vierten Messetag wurde es offiziell gemacht! Für unser innovatives und kreatives Stand-Design wurden wir

Mittwoch, 1.3.2023

beim EuroShop Exhibitor Award mit dem dritten Platz ausgezeichnet

und holten somit im Publikumsvoting unter allen Messeständen auf der EuroShop die Bronzemedaille. Eine große Ehre für unseren Shop Consult Director Maik Drewitz und sein Team aus Duisburg, aus deren Feder das Konzept stammt. Die luftige Naturfassade aus 500 Efeupflanzen, illuminiert durch zarte Leuchtstäbe, unser buntes Marktplatzkonzept mit spielerischen und interaktiven Elementen an zahlreichen Exponaten sowie unser exklusiver Meetingbereich auf der Empore konnten bei den Besucher*innen richtig punkten. Definitiv ein Grund zum Feiern!



3

- 1 „Fishing for Inspiration“ gleich am Eingang zum Messestand.
- 2 Maik Drewitz, Shop Consult Director, bei der Award-Verleihung.
- 3 500 Efeupflanzen sorgten für gutes Gesprächsklima.

2



4



- 4 Eine 20 m² große LED-Wall des Partners LEDCON zog alle Blicke auf sich.
- 5 Der Marktstand, der dem Thema Fertigungskompetenz gewidmet war, hat im Anschluss an die Messe, wie viele andere Exponate, Einzug in ein umdasch Büro gefunden – in diesem Fall in Abingdon (UK).

*Donnerstag,
2.3.2023*

Der letzte von fünf Messetagen! Zum Abschluss der Messe haben wir einen Meilenstein, nämlich einen neuen Besucherrekord, erreicht. Mit über 20.000 Besucher*innen unseres Messestands erzielten wir Store Makers bei der EuroShop 2023 einen Rekord. Jeder vierte Messegast der EuroShop hat an einem der fünf Tage bei den Store Makers von umdasch vorbeigeschaut.

Unsere beiden Schwerpunkt-Themen, Nachhaltigkeit und Digitalisierung, haben nicht nur den Zeitgeist, sondern den realen Bedarf getroffen.

5



Die vielen Kundengespräche geben uns einen sehr positiven Ausblick auf das Jahr 2023. In Erinnerung bleiben anregende Gespräche mit Tausenden Messebesucher*innen und Kunden, viel positives Feedback für unser umfangreiches Leistungsportfolio sowie ein gestärktes Wir-Gefühl innerhalb von umdasch, wie unser CEO Silvio Kirchmair zum Abschluss der Messe zusammenfasste: „Die EuroShop 2023 brachte nicht nur ein Wiedersehen mit zahlreichen Kunden und Geschäftspartnern. Sie stärkte auch den Zusammenhalt und das Gemeinschaftsgefühl unseres internationalen Teams mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen aus mehr als zehn Nationen und aus allen Divisionen der Umdasch Gruppe.“ Wie schön, dass wir nach fünf Messetagen nicht nur mit vielen Erinnerungen und spannenden Kundenkontakten im Gepäck nach Hause kommen, sondern für viele unserer Exponate, unsere grünen Efeupflanzen und zahlreiche Standdetails eine neue Heimat in unseren Büros gefunden haben. Danke für das Engagement aller Store Makers, die unseren Messeauftritt auf der EuroShop so tatkräftig unterstützt haben. Ihr seid phänomenal – es war phänomenal!



Hier scannen für den 360-Grad-Rundgang:

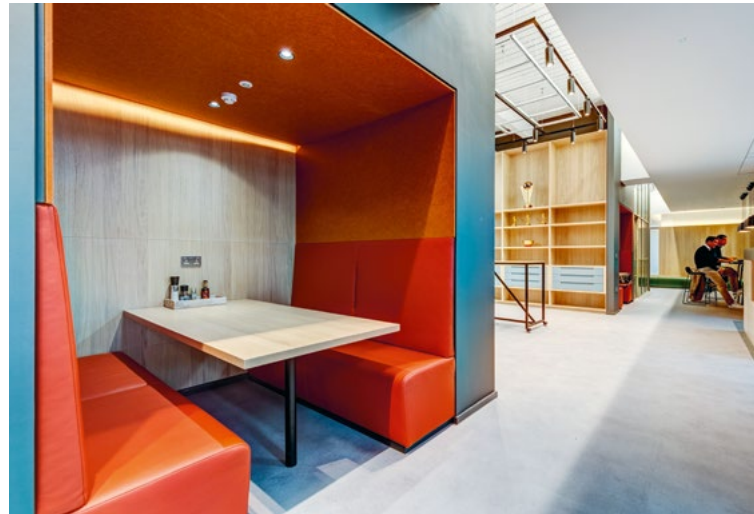
Modernste Technik und gesundes Arbeiten

Neuer internationaler umdasch Standort in Abingdon, Großbritannien

Die britische Niederlassung von umdasch The Store Makers ist im Oktober 2022 in den Abingdon Business Park im südöstlichen England gezogen. Mit dem neuen, modernen Standort will man weitere Talente für umdasch begeistern. Die Zeichen stehen auf Wachstumskurs.

50 Prozent mehr Bürofläche, eine Prototypen-Area im Zentrum des Büros, wo aktuelle Kundenprojekte in Szene gesetzt werden, und eine hervorragende Infrastruktur rund um den Abingdon Business Park – ideale Voraussetzungen also für die internationale Ausrichtung von umdasch. Denn die Store Makers wollen sich in den nächsten Jahren noch stärker auf den Markt in Großbritannien konzentrieren, und das Büro ist ein erster Schritt dieser Strategie.

Das gesamte Büro ist mit modernster Meeting- und Konferenztechnik ausgestattet und schafft mit Kommunikations-Kabinen auch Raum für Rückzug. Um während längerer Besprechungen in Bewegung zu bleiben, stehen dem umdasch Team zwei Meetingräume mit Laufband und Indoor-Rad zur Verfügung. Außerdem hat man für alle Sportbegeisterten, die mit Rad & Co zur Arbeit kommen, auch an Duschen gedacht. Und natürlich an höhenverstellbare Tische, die gesundes und ergonomisches Arbeiten unterstützen.



1, 2 Die moderne Einrichtung und optimale Infrastruktur des neuen Standorts in Abingdon stellt die richtigen Weichen für den geplanten Wachstumskurs der umdasch Store Makers.

SDGs



Per se nachhaltig

Deutsche Doka mit neuem Service Center



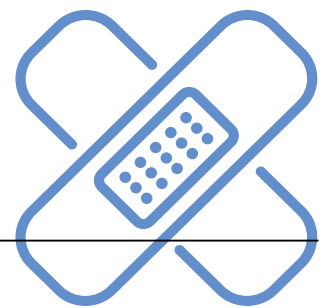
SDGs



20.000 m² zusätzliche Fläche, auf der 160.000 Rahmenelemente pro Jahr gereinigt, saniert und für den Wiedereinsatz aufbereitet werden. Beeindruckende Zahlen, um die das seit 2018 bestehende Internationale Distribution Center in Apolda, Deutschland im vergangenen Jahr erweitert wurde.

Herzstück des neuen Service Centers ist eine eigens entwickelte, hochmoderne und voll automatisierte Reinigungsanlage für schwere Rahmenelemente. Gleich daneben werden sanierungsbedürftige Elemente von Fachleuten an ergonomisch konzipierten Arbeitsplätzen wieder instand gesetzt. Insgesamt sind hier 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Region beschäftigt.

Ein Großteil der von der Doka produzierten Schalungsprodukte und -systeme geht in die Vermietung. Im sogenannten Fertigservice werden sie nach dem Einsatz unter möglichst energiesparenden Bedingungen gereinigt und saniert. Die Ware verbleibt durch derart sorgfältige Behandlung, verbunden mit den höchsten Ansprüchen an die Qualität der Materialien und der Verarbeitung, für Jahrzehnte im Ökosystem der Kreislaufwirtschaft.



KPI 11

Unfallquote

5,0

Unfälle pro 100.000 Arbeitsstunden

Nachhaltiger Beitrag zur Schweizer Energiezukunft

Dammbau von der Planung bis zur digitalen Dienstleistung

Der Grimsensee ist der größte und wichtigste Stausee des Schweizer Energieversorgers Kraftwerke Oberhasli AG. Jährlich werden dort 263 Millionen Kilowattstunden Ökostrom erzeugt. Unmittelbar vor dem alten Damm wird eine neue, doppelt gekrümmte Bogenstaumauer errichtet, nach deren Fertigstellung im Jahr 2025 mehr als eine Million Menschen mit nachhaltiger Energie versorgt werden.

Spitallamm ist bereits das fünfte Staudammprojekt in der Schweiz unter Beteiligung von Doka. Mit 3D-Engineering, der Organisation der Vormontage und erfahrenen Richtmeistern vor Ort sorgt das Team von Doka auf der hochalpinen Baustelle für einen reibungslosen Ablauf. Besonderes Highlight sind die robuste Dammschalung mit Sicherheitsplattformen sowie die vormontierte Galerieschalung, die ein ausgeklügeltes Netz an Kontrollgängen im Inneren des Staudamms bildet. Die speziellen Anforderungen an den Beton werden u. a. mit der digitalen Lösung Concremote von Doka gelöst. Durch ein Monitoring der Temperaturen und rechtzeitig durchgeführte Blockkühlungs- und Nachbehandlungsmaßnahmen können Temperaturrisse vermieden und eine lange Betriebszeit der Staumauer sichergestellt werden. Um die Sicherheit beim Betonieren noch weiter zu erhöhen, kommt DokaXact Pressure zum Einsatz. Das System zeigt dem Anwender am Smartphone den aktuellen Frischbetondruck an und ermöglicht so ein sicheres Betonieren, ohne dabei die Schalung zu überlasten. Beide digitalen Lösungen erleichtern durch integrierte Reports auch die Baudokumentation.

Projekt **Neubau Staumauer Spitallamm**
Grimsensee, Schweiz Standort

Bauwerksart **Wasserkraftwerk**

SDGs



1 Der Bau der Ersatzstaumauer Spitallamm ist beispielgebend dafür, wie Doka langjähriges Know-how und digitale Dienstleistungen verbindet und damit für mehr Effizienz und Sicherheit auf der Baustelle sorgt.



2 Beim Bau der Ersatzstaumauer Spitallamm kommen sowohl die Schalungslösungen als auch die digitalen Services von Doka zum Einsatz.

63 Meter hohe Pylone in Rekordzeit erstellt

Bautechnik der Extraklasse in Geometrie und Ausführung

Im Rahmen des Ersatzneubaus Strombrückenzug Magdeburg entsteht derzeit die erste Schrägseilbrücke Deutschlands mit Litzenbündelseilen, auf welcher sowohl Straßenbahnen als auch Fahrzeuge fahren werden. Architektonisches Highlight sind die in zwei Richtungen geneigten Pylone. Geometrie, Ausführungsanforderung sowie der straffe Zeitplan verlangten eine einzigartige Lösung.

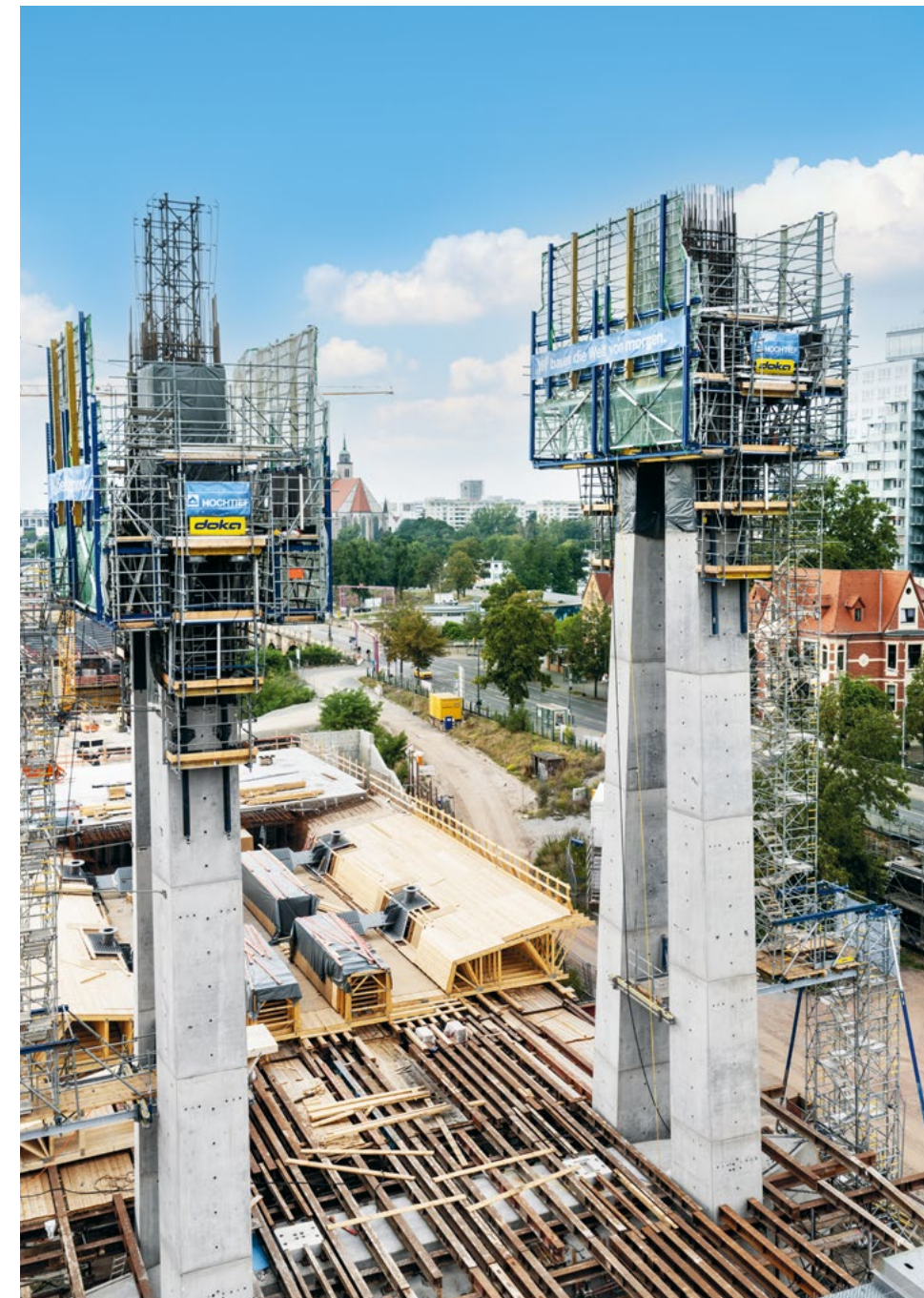
Diese gelang den Schalungsexperten von Doka mit einem cleveren System aus vormontierten Doka-Top-50-Elementen und der Selbstkletterschalung SKE100 plus. Damit konnten alle Betonierabschnitte des Pylons oberhalb des Lagersockels erstellt, die Bauwerksneigung eingehalten, kranunabhängiges Klettern ohne Umbau der Klettereinheiten erreicht und – dank der kompletten Einhausung – sicheres Arbeiten in allen Bereichen ermöglicht werden. Und damit nicht genug: Die Wandelemente wurden bereits im Doka-Fertigservice Dresden zu transportierbaren Einheiten vormontiert. Alles zusammen trug dazu bei, dass die Pylone trotz verzögertem Baustart punktgenau zum festgeschriebenen Zeitpunkt an den Stahlbauer übergeben wurden.

Ersatzneubau
Strombrückenzug Projekt
Magdeburg, Deutschland Standort
Bauwerksart **Brückenpylone**

SDG



1 Alt und neu – so wird die Pylonbrücke neben der altherwürdigen Anna-Ebert-Brücke stehen.
© Leonhardt, Andrä und Partner, Beratende Ingenieure VBI AG, Dresden + AI.STUDIO GmbH, Magdeburg



2 Sicheres Arbeiten auch auf großen Höhen dank Selbstkletterschalung und umlaufender Einhausung.

Autobahn-Mega- projekt in luftigen Höhen

Höchstleistung in Flexibilität, Effizienz
und Stabilität

Die beste technische Lösung war ausschlaggebend dafür, dass Doka für eines der wichtigsten und prestigeträchtigsten Infrastrukturprojekte des Inselstaats Mauritius den Zuschlag über den gesamten Leistungsumfang erhielt: die A1-M1-Verbindungsstraße Grand River North-West Valley Bridge BR5. Das hochkomplexe Brückenbauwerk wird nach seiner Fertigstellung zwei der wichtigsten Autobahnen des Landes miteinander verbinden und den Pendler*innen in die Hauptstadt Port-Louis die langen und oft steilen Straßen durch die nahegelegenen Täler und Schluchten ersparen. Bei der Planung mussten die Doka-Ingenieure einerseits die hohen Zeitvorgaben durch die Transportwege nach Mauritius berücksichtigen – man entschied sich deshalb u. a. für eine mehrfach verwendbare Schalung und ein gut durchdachtes, flexibles Schalungssystem, das eine effiziente Umrüstung auf unterschiedliche Bauwerke ermöglicht – und andererseits die jahreszeitlich bedingten Witterungseinflüsse, wie z. B. Wirbelstürme. So wurde bereits während der Errichtung des zweipfeiligen Tragwerks, an dem die Autobahn in 90 Metern Höhe an Pylonen aufgehängt ist, das Projekt bei Windgeschwindigkeiten von über 190 km/h getestet.

Projekt A1-M1 Link
Road GRNWY
Bridge BR5

Port-Louis, Mauritius Standort

Bauwerksart Autobahnbrücke,
Pylone & Pfeilerköpfe

SDG



Nach ihrer Fertigstellung wird die Brücke zwei der wichtigsten Autobahnen des Landes verbinden.

New York Citys erster vollelektrischer Wolkenkratzer

Sicherheits- und Tragegerüstlösungen von Doka unterstützen den Hochbau

Das im Stadtzentrum von Brooklyn gelegene 100 Flatbush wird der erste vollelektrische Wolkenkratzer der Stadt sein, der von kohlenstoffbasierten Energiequellen wie Gas und Heizöl unabhängig ist. Der Turm ist Teil des Alloy Blocks, eines gemischt genutzten Stadtviertels, mit 30.000 m² Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss und 441 Wohnungen.

Die Geometrie des Gebäudes und die architektonischen Anforderungen an den Sichtbeton waren einige der Herausforderungen. Doch die Sicherheits- und Traggerüstlösungen von Doka sowie das Engineering und Account Management sorgten für ein hervorragendes Bausystem, das sich ohne lose Kleinteile montieren lässt, erhöhte Sicherheit bietet – wie z. B. OSHA-zugelassene, eingebaute Abspanngriffe in jedem Rahmen – und die Produktivität maximiert. Ein Schutzschirm aus überwiegend massiven, lichtdurchlässigen Paneelen verringert die Absturzgefahr, und das innenliegende Klettersystem trägt die Schalung hydraulisch nach oben. Das schafft einen sicheren Schachtschutz, der dem Personal die Arbeit des Aus- und Umbaus der Schalung abnimmt.

100 Flatbush Projekt

Standort 100 Flatbush Avenue, New York, USA

Hochhaus Bauwerksart

SDG



Die Doka-Rahmeneinhausung Xbright rund um das Bauwerk sorgt für höchste Sicherheit.

Höhe gewinnen ohne Demontage und erneutes Zusammenbauen

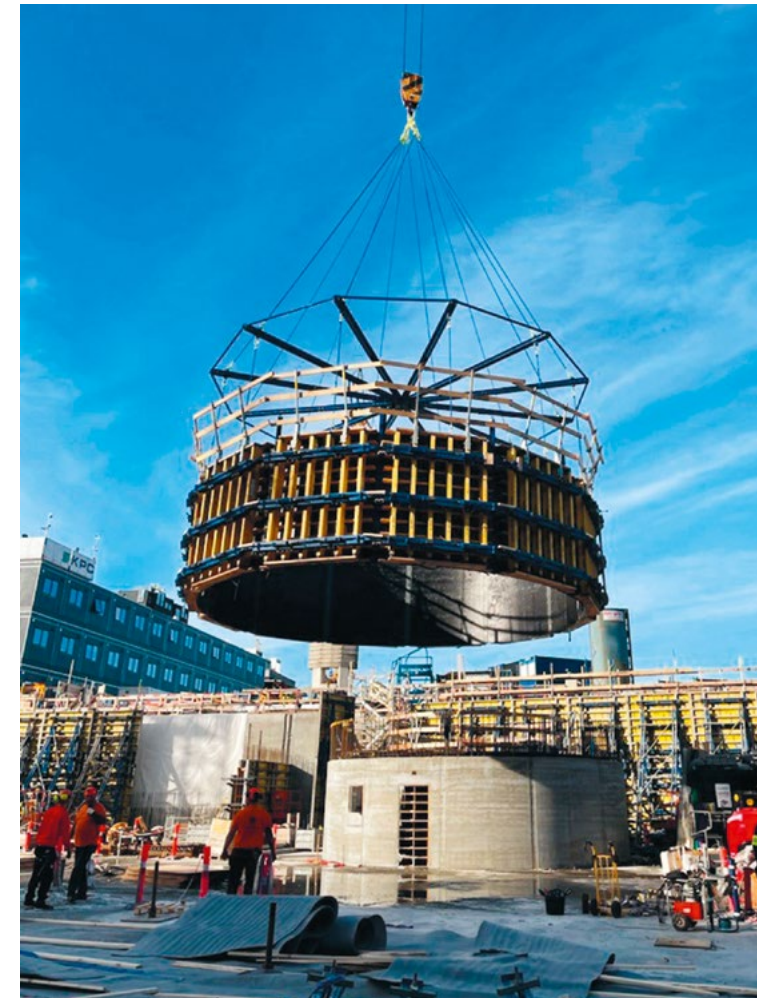
Eine Spezial-Schalungslösung für unterschiedliche
Gebäudegeometrien

Im Zentrum von Kopenhagen entsteht auf dem ehemaligen Post-Gelände ein neues Stadtviertel namens „Postbyen“. Das herausragendste Merkmal dieses Projekts sind die fünf Türme mit verschiedenen Höhen und Größen, die exklusive Räumlichkeiten für Büros, Geschäfte, Restaurants und Wohnungen bieten.

Auf der innerstädtischen Baustelle geben mehrere Turmdrehkräne ein ordentliches Bautempo vor. Das verlangt natürlich auch nach einer speziellen Schalungslösung, die mithalten kann. Das lokale Technikerteam arbeitete eng mit den Doka-Ingenieuren aus dem Headquarter in Amstetten zusammen, um einen besonders flexiblen Schalungsverbund zu entwickeln, der an die unterschiedlichen Gebäudegeometrien angepasst und somit für die Schalungsarbeiten an allen fünf Türmen verwendet werden kann. Nicht nur das: Auch ein 12-armiges, verstellbares Umsetzungsgehänge wurde speziell konzipiert, womit der gesamte Schalungsverbund mit einem Kran auf einmal angehoben werden kann. Dies spart dem Kunden zusätzlich wertvolle Zeit: Aufwändiges Demontieren und erneutes Zusammenbauen der Schalung für jedes neue Geschoss entfallen komplett.

Projekt **Postbyen**
Kopenhagen, Dänemark Standort
Bauwerksart **Hochhaus**

SDG



- 1 Mit der speziell entwickelten Hebevorrichtung wird das Heben des riesigen Schalungsverbunds zum Kinderspiel.
- 2 Auch das neue Xsafe Seitenschutzsystem Z von Doka kommt beim Projekt Postbyen zum Einsatz.



280 Meter frei über den Rio Pampas

Effizienter und sicherer Brückenbau durch Freivorbauwagen und Schulung vor Ort

Das Brückenprojekt Puente Pampas wurde 2022 als eine der wichtigsten öffentlichen Investitionen in den ländlichen Gebieten der peruanischen Regionen Ayacucho und Apurímac bewertet. Es verbindet die beiden Regionen und kommt den 14.000 Einwohner*innen der Dörfer Huamán und Chincheros sowie vielen anderen Bezirken und Provinzen des Andenstaates zugute. Das Projekt wird die Verkehrssituation verbessern und damit maßgeblich zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region beitragen.

Doka Peru lieferte einen Freivorbauwagen für das Tragwerk und Traggerüsttürme Staxo 100 für den Vorlandbereich, um die 280 Meter lange Spannweite über den Rio Pampas effizient und sicher zu überbrücken. Es war das erste Mal, dass ein Freivorbauwagen in Peru eingesetzt wurde. Dank der modularen Bauweise konnte ein Großteil des Materials von einem Projekt in Kolumbien wiederverwendet werden. Darüber hinaus wurde der Freivorbauwagen mit Standardmaterial erweitert, um den Bodenrost mit der vorhandenen Hydraulik anzuheben und so unzureichende Krankapazität zu überwinden. Um die rechtzeitige Fertigstellung des Projekts zu gewährleisten, erhielt der Kunde außerdem umfangreiche Schulungen und Unterstützung vor Ort.

Projekt Puente Pampas

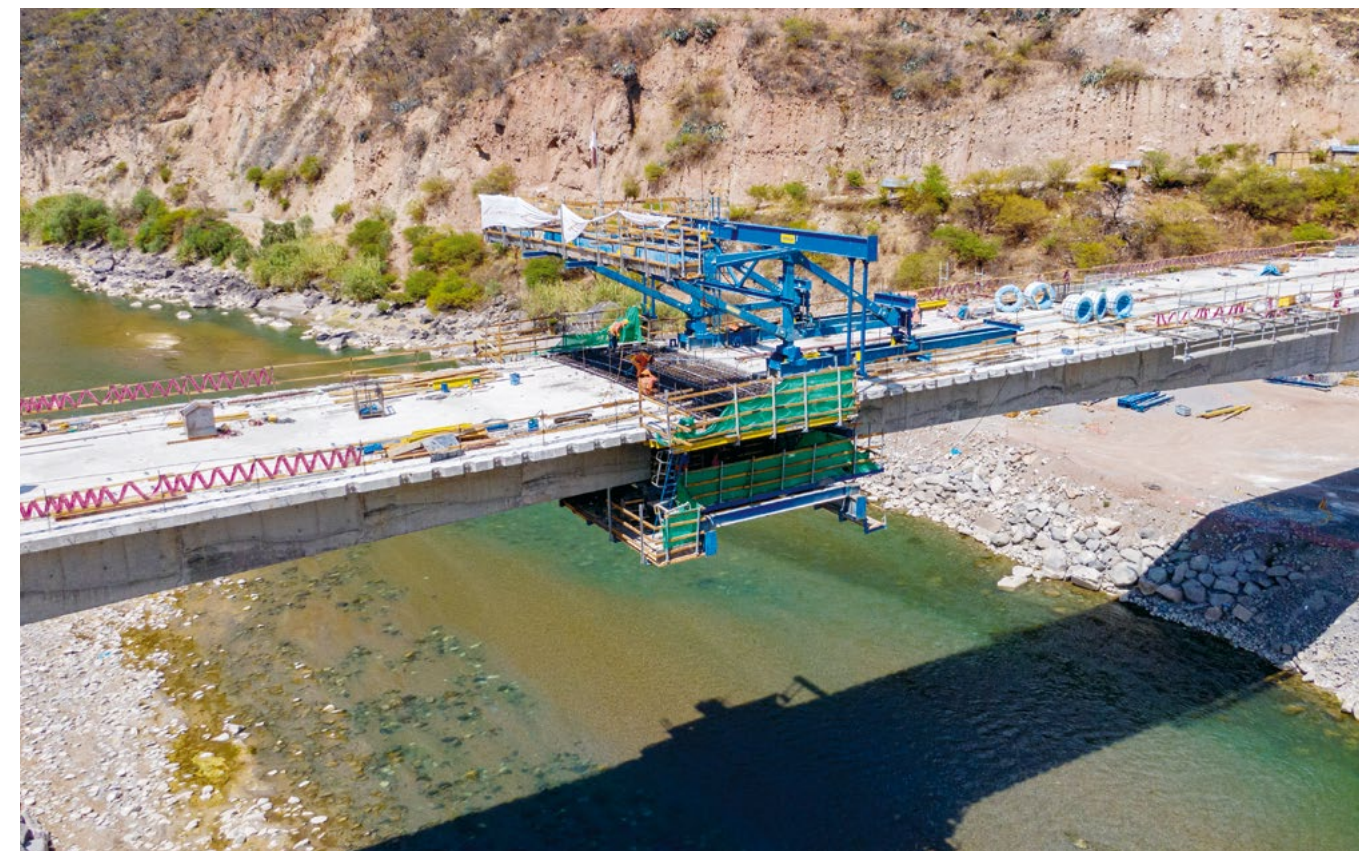
Apurímac, Peru Standort

Bauwerksart Brücke

SDGs



1, 2 Die Brücke über den Rio Pampas kurz vor dem Schließtakt der beiden Bauelemente, die sogenannte „Brücken-Hochzeit“.



Der sichere Weg zur Errichtung von Schutzbauten

Traggerüst SL-1 – eines für alle

In Tirol wurden drei neue Schutzbauten errichtet, um den Verkehr vor Naturgefahren wie Lawinen, Felschlag und Muren zu schützen. Bei den Moosergraben- und Mellitzgrabengalerien betonieren gleich zwei Schalwagen SL-1 auf Lücke, teilen sich also die Takte, um den sportlichen Zeitplan zu halten. Um zusätzliche Zeit zu sparen, wurden Staxo 100 Traggerüste eingesetzt, um synchron mit den Durchfahrten auch die Portalenden zu schalen. Die Galerie Imst hingegen wurde zu einem Tunnel umgebaut, was aufgrund der offenen Galerieseite zusätzliche Schalungsarbeiten erforderte. Im Auftrag der Strabag AG rückte Doka der 400 Meter langen Schutzröhre auch hier mit zwei SL-1 Schalwagen zu Leibe: einmal, um die Tunnelschale innen herstellen zu können, zum anderen mit einem selbstfahrenden Spezialgerüst im Außendienst. Auch am dritten Schauplatz, der Schlossgalerie Landeck, mussten bedingt durch die Topografie zunächst stabilisierende Eingriffe vorgenommen werden, bevor das Traggerüst SL-1 das Kommando übernehmen konnte. Beim Bau der 722 Meter langen Steinschlaggalerie wurde Concremote eingesetzt, um die geplante Ausschfrist von 16 Stunden zu sichern und den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Insgesamt konnten durch die exakten Daten 330 Tonnen Zement CEM II eingespart werden. Das Traggerüst SL-1 von Doka spielte bei allen Projekten eine zentrale Rolle.

Projekt **Galerie Imst,**
Schlossgalerie Landeck,
Moosergraben- und
Mellitzgrabengalerien
Tirol, Österreich Standort
Bauwerksart Tunnel

SDGs



1



1, 2 3 Projekte – ein Lösungsprinzip: Doka-Schalwagen SL-1. Das mietbare Baukastensystem wird modular aufgebaut und so je nach Anforderung an Tunnel-Projekte jeglicher Bauweise angepasst.

Effiziente Industrie gerüst- Lösungen

3D-Design und Hi-Vis® Gerüstmanagement- Software

Die Doka-Tochter AT-PAC bringt ihr umfassendes Know-how im Industriebereich bei der Errichtung eines 3-Zug-Terminals für den Export von Flüssigerdgas (Liquefied Natural Gas – LNG) in Port Arthur, Texas, ein. In der Spitzenbauphase werden fast 5.500 Tonnen Ringlock-Gerüstsysteme verbaut.

AT-PAC zeichnete ebenso für die detaillierte Planung und das Engineering verantwortlich. 80 % aller installierten Gerüste werden nämlich unter modernster 3D-Technologie entworfen und mit detaillierten Gerüstearbeitspaketen an die Bau-Teams vor Ort geliefert. Mit dieser optimierten Gesamtlösung werden Änderungen vor Ort reduziert, die Nutzung des Gerüstmaterials maximiert und die Arbeitsproduktivität erhöht.

AT-PAC setzt auch die Hi-Vis® Gerüstmanagement-Software ein, um die Materialtransparenz, die Überprüfung der Arbeitsproduktivität, die elektronische Gerüstanforderung und das Inspektionsmanagement zu verbessern. Vor Ort sorgte ein Projektmanager von AT-PAC für effizientes Baustellenmanagement, die Planung sowie die Koordination von Design und Engineering.

OSBL & weitere Anlagen Projekt

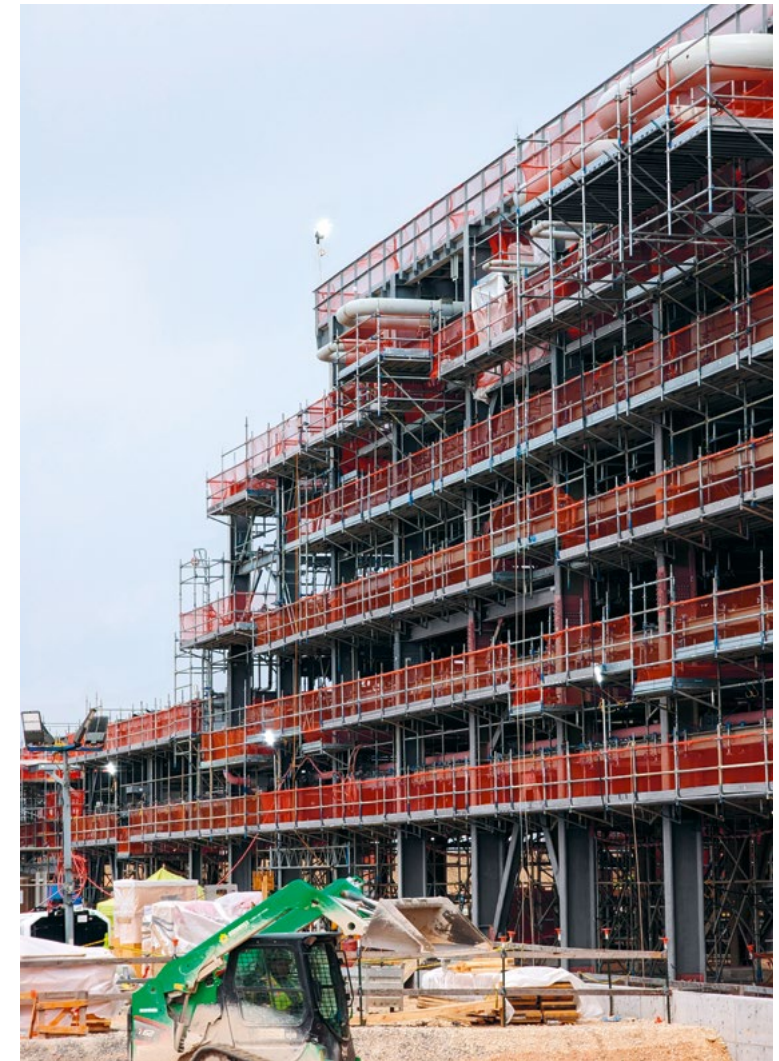
Standort **Port Arthur, Texas, USA**

Terminal für

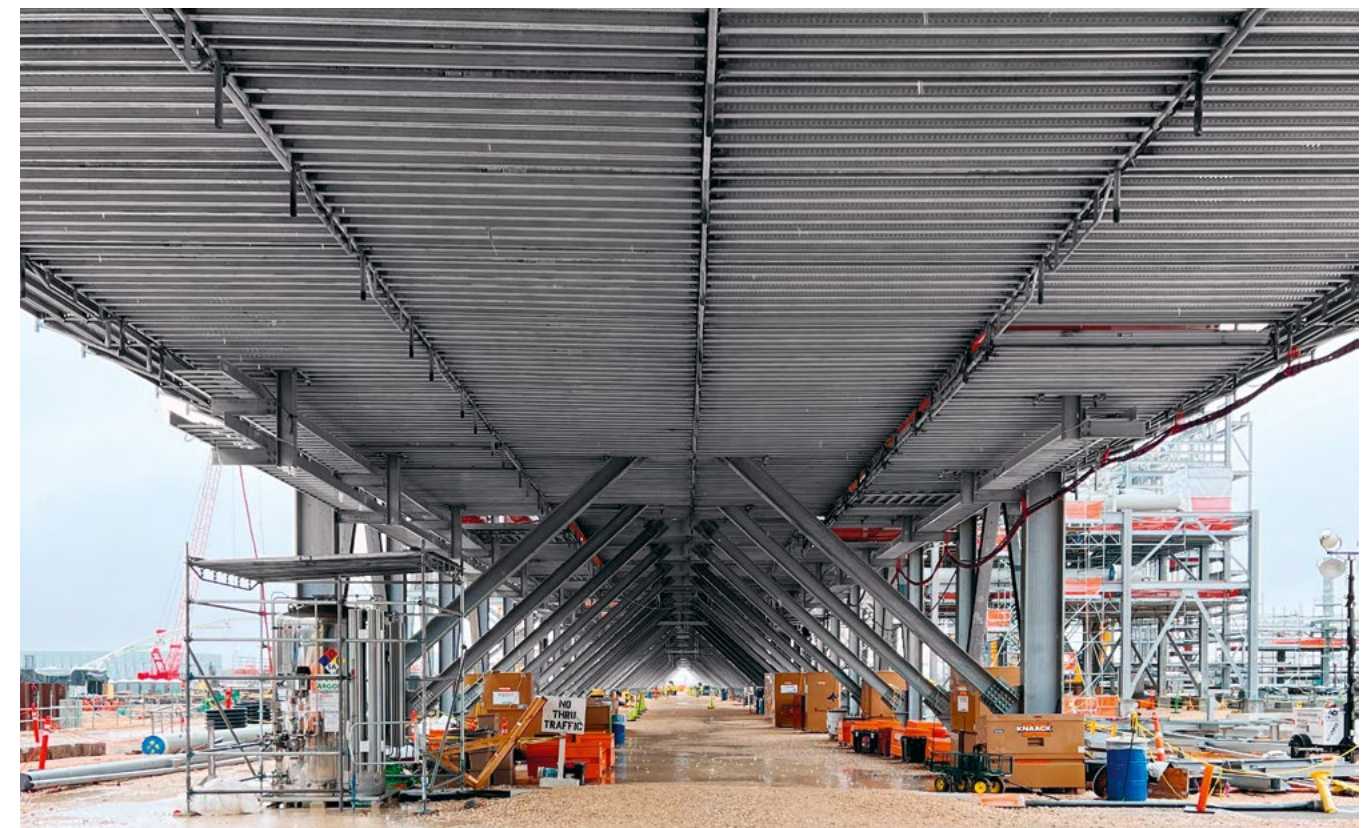
Flüssigerdgas (LNG) Bauwerksart

SDG

9
INDUSTRIE,
INNOVATION UND
INFRASTRUKTUR



1



1, 2 Bei diesem Mega-LNG-Projekt bringt die Doka-Tochter AT-PAC ihr Fachwissen im Industriesegment ein.

Tragende Stützen für Jahrhundert-Stadion

Passgenaues Schalungssystem für 36 verschiedene Ausführungen

Die neue Raiffeisen Arena auf der Linzer Gugl bietet Platz für 19.080 Zuschauer*innen. Technisches Highlight des kompakten, geschlossenen Baukörpers ist die LASK-Fantribüne mit knapp 4.500 Stehplätzen bei nationalen Spielen und knapp 3.000 Sitzplätzen bei internationalen Partien. Die steilen, nahe am Spielfeld liegenden Tribünen vermitteln allen Fans das Gefühl, nah am Spiel dran zu sein, was der Garant für beste Stimmung ist. Doka übernahm eine tragende Rolle und lieferte u. a. die Sonderschalung für die 140 Fertigteil-Tribünenträger. Aufgrund der geschwungenen Form des Stadions sind die Neigungen der Tribünenträger je nach Platzierung unterschiedlich. Insgesamt mussten die Doka-Techniker*innen für 36 unterschiedliche Ausführungen ein passgenaues Schalungssystem konzipieren, das in Form eines Stecksystems an den Fertigteilhersteller geliefert wurde. Die Dimension des größten in dieser Form hergestellten Fertigteilträgers, der auf die Stadion-Baustelle transportiert wurde, ist mit einer Länge von 18 Metern und einem Gewicht von 60 Tonnen enorm.

Projekt **Raiffeisen Arena**
Linz, Österreich Standort
Bauwerksart **Sportstadion**

SDG



1 Stadionarchitektur © Raumkunst ZT GmbH



2



1, 2, 3 Beim Bau des neuen Linzer Stadions übernahm Doka eine tragende Rolle und lieferte die Sonderschalung für die Tribünenträger.

Mit einem innovativen Beton-gussverfahren zum Zug gekommen

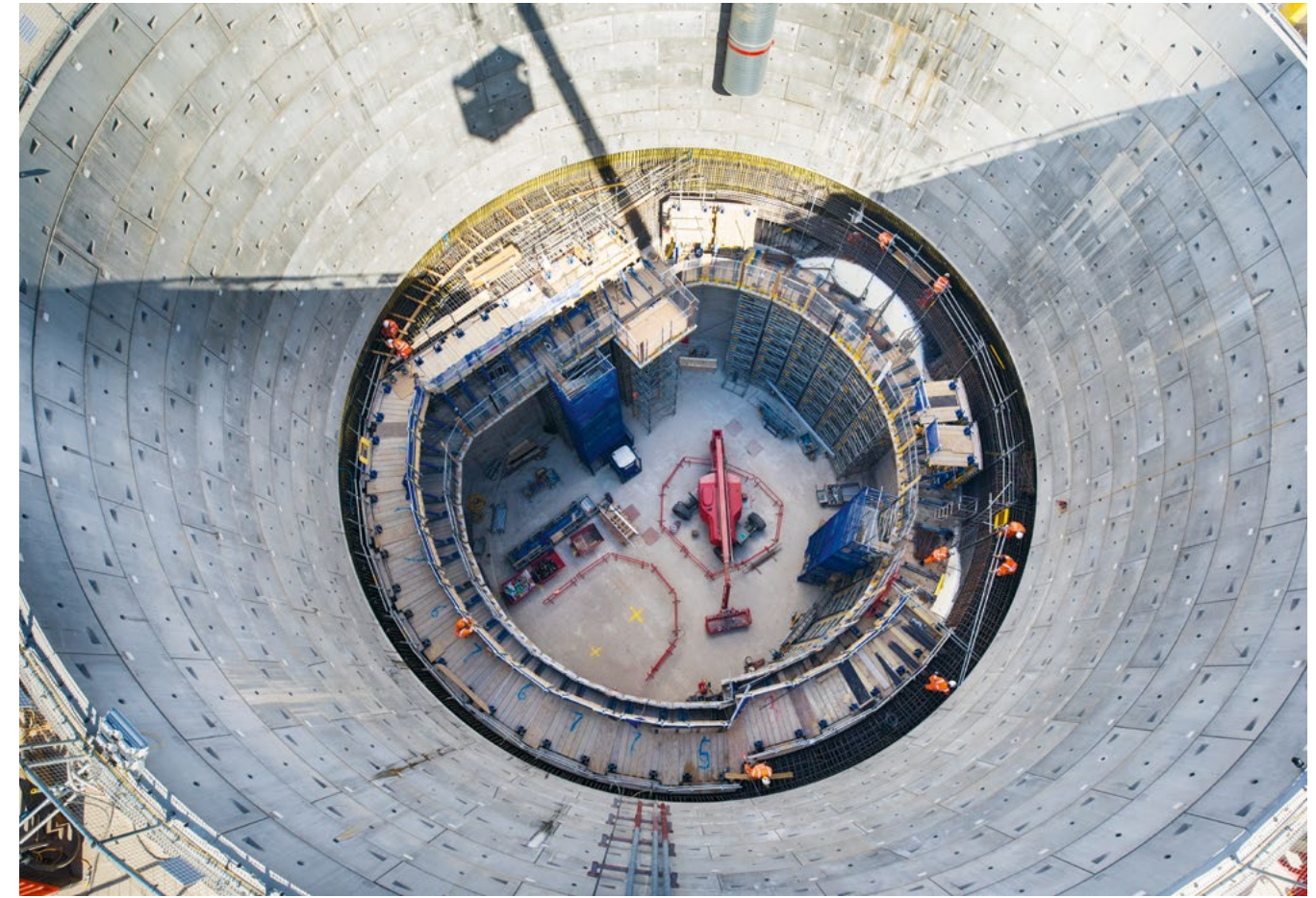
Großer Lüftungsschacht-Radius fordert exzellente Schalungslösung

HS2 ist die neue britische Hochgeschwindigkeits-Eisenbahnlinie, die von London in die Städte des Vereinigten Königreichs gebaut wird. Für dieses riesige, hochkarätige Projekt wurde Doka von der Arbeitsgemeinschaft Skanska Costain Strabag ausgewählt, um die Schalung für den Bau eines Lüftungsschachts auf der Baustelle Victoria Road im Westen Londons zu liefern.

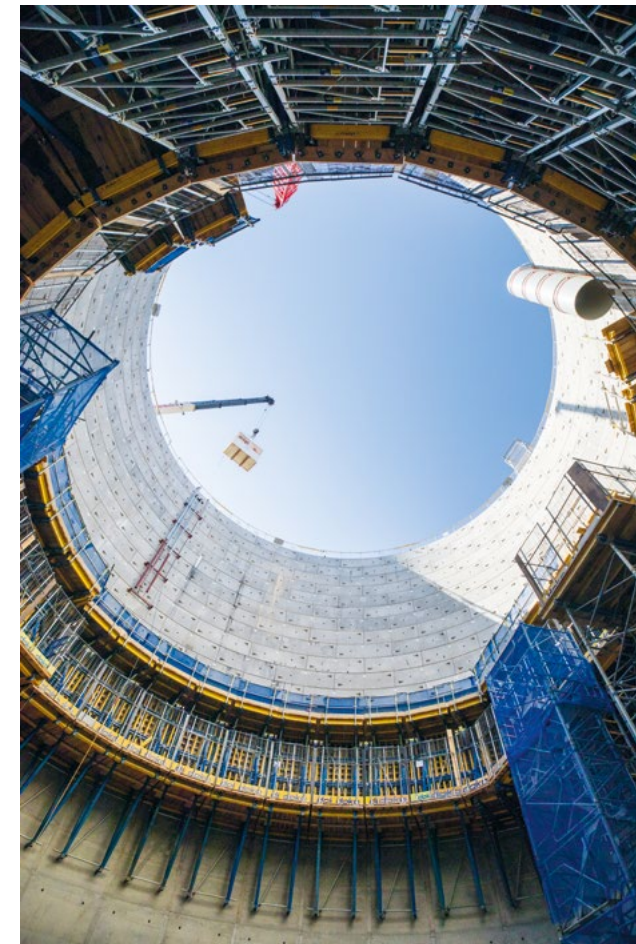
Aufgrund der Höhe des Schachts und seines großen Radius musste der Beton in Etappen gegossen werden. Da Wandanker für die Befestigung der Membran nicht in Frage kamen, weil sie beim Betonieren durchstoßen werden könnten, war eine innovative Schalungslösung gefragt. Die Doka-Schalung D22 und das Traggerüst Staxo 100 trugen ebenso zum Erfolg bei wie das Betonmonitoringsystem Concremote und der Rundum-Service. Aufgrund des positiven Ergebnisses des Victoria-Road-Projekts wurde Doka für vier weitere Lüftungsschächte mit den gleichen Leistungen beauftragt.

Projekt **HS2**
Victoria Road
 London, Großbritannien Standort
 Bauwerksart **Lüftungsschacht**

SDGs



1, 2 Aufgrund der Höhe des Schachtes und des Durchmessers von 25,1 m musste der Beton in Etappen gegossen werden.



High-End-Ladenbau an der Schnittstelle von British Luxury und Savoir-vivre

Projektmanagement mit Feingefühl



Projekt

Harrods Moët & Chandon Champagne Bar

London, Großbritannien Standort

Service Design Engineering, Manufacture,
Installation

Sybarite Architekt

1

SDGs



1, 2 © Courtesy of Sybarite, Photography by Rupert Peace

umdasch bei Harrods – eine langjährige Zusammenarbeit in Sachen Ladenbau

2017	2018	2019	2020	2021	2022
ROASTERY & BAKEHALL Verkaufsfläche: 600 m ²	WINE & SPIRITS AND CIGARS Verkaufsfläche: 507 m ²	DINING HALL Verkaufsfläche: 500 m ²	MEN'S SHOES Verkaufsfläche: 900 m ²	HARRODS H BEAUTY <u>Standorte:</u> intu Lakeside Shopping Centre, Essex, Milton Keynes, Edinburgh; UK	MOËT & CHANDON CHAMPAGNE-BAR Verkaufsfläche: 250 m ²
		MEN'S INTERNATIONAL DESIGNER ROOM 1 Verkaufsfläche: 100 m ²	SIGNATURE 2: SEASONAL & BOOKS Verkaufsfläche: 750 m ²	POWDER ROOM	SUNGLASSES AND LIFESTYLE Verkaufsfläche: 123 m ²
		BEDS Verkaufsfläche: 500 m ²		KURT GEIGER SHOE HEAVEN Verkaufsfläche: 200 m ²	MEN'S VIP ROOM Verkaufsfläche: 111 m ²
		SIGNATURE 1: GIFTS Verkaufsfläche: 1.125 m ²		HARRODS H BEAUTY Verkaufsfläche: 734 m ² <u>Standort:</u> Bristol, UK	RESTAURANT FRANTZÉN Verkaufsfläche: 1.093 m ²
		GIFT WRAP Verkaufsfläche: 36 m ²			

Seit Jahren begleitet umdasch The Store Makers das Londoner Harrods bei ausgewählten Umbau- und Modernisierungsprojekten. Die neue Moët & Chandon Champagnerbar sehen wir als Leuchtturmprojekt 2022.

Im Erdgeschoss des Harrods, inmitten der Beauty Halls, hat die französische Kellerei eine Bar unter eigenem Markennamen eröffnet. Die Store Makers von umdasch durften das Projekt als langjähriger Partner des weltberühmten Warenhauses begleiten – mit der erfolgreichen Umsetzung des Designkonzepts, das aus der Feder des Londoner Studios Sybarite stammt. Nicht nur wegen der Premiere sucht die 250 Quadratmeter große Bar – es ist die erste eigenständige von Moët & Chandon in Europa – ihresgleichen.

Das liegt vor allem am imposanten Kronleuchter – handgefertigt aus rund 60.000 goldschimmernden Metallscheiben

und weiteren 240.000 Messingringen, der die kühn geschwungene Theke mit ihren 34 Sitzplätzen wie einen Baldachin überspannt.

Alleine die Idee von den großformatigen und biegsamen Strukturen von Bar und Kronleuchter machte es für die Store Makers erforderlich, mehrere Prototypen zu bauen und immer wieder Materialtests durchzuführen. Selbst Strahler und Sprinklerköpfe mussten der dynamischen Linienführung angepasst

werden. Und das Thema Licht gebot eine Reihe von Einstellungsszenarien, damit es sowohl bei Tag als auch am Abend optimal wirkt. Schon die Kreativplanung des Londoner Studios dauerte sechs Wochen, bis alle Details an die Gegebenheiten vor Ort angepasst waren. Die Store Makers mussten dann Lösungen finden, wie die Konstruktion zum Ensemble passt.

Die Bar ist in zwölf Arbeitsschritten hergestellt und vor Ort zusammengefügt worden. Das skulpturale Kunstwerk mit seinem geschwungenen Tresen mag das Herzstück der Fläche sein. Doch auch die vier um die Bar gruppierten Hochtische haben es in sich. Gefertigt mit Tischplatten aus Kunstharz erweckt ihre dreidimensionale Ästhetik den Eindruck, als säße der Gast vor einem Glas Champagner und beobachtet, wie die Perlage an die Oberfläche steigt. Oder die zahlreichen anderen Gestaltungsmerkmale, die das Terroir der Champagnermarke widerspiegeln und mit den Mitteln des Ladenbaus erlebbar machen. Da ist Empathie, Kommunikation und Kreativität gefragt, auch Feingefühl.

Also kein brachiales Korkenknallen, um ein Bild zu zeichnen, sondern elegantes Sabrieren. Respekt vor den Projekten, sich und die anderen motivieren, den Auftraggeber und die Partnerfirmen immer wieder einbeziehen – das macht am Ende des Tages gutes Projektmanagement aus und führt zu erstklassigen Ergebnissen. Seit 2017 besteht die hochkarätige Kooperation zwischen Harrods und umdasch nun schon – und hat bis heute zum Trading-up ausgewählter Signature Areas quer durch die Etagen geführt.



1



1, 2 Der Kronleuchter war sehr herausfordernd in der Umsetzung. Seine Form sollte organisch fließend aussehen und erforderte zahlreiche Abhängungen. Das Resultat spricht für sich. © Courtesy of Sybarite, Photography by Rupert Peace

These Shoes are made ... by nature. Just like the stores!

Projektmanagement mit Nachhaltigkeitsfokus

Durchschnittlich viermal im Leben umrundet der Mensch die Erde – zu Fuß. Die umdasch Store Makers sind wahrscheinlich noch mehr unterwegs. Strecke machen für Kunden wie Allbirds, dem neuseeländischen Label mit Sitz in Kalifornien, das Schuhe aus Merinowolle, Eukalyptusfasern und Zuckerrohr herstellt. Und das jetzt auch in der Londoner King's Road verkauft, wo unsere britischen Kolleg*innen den stationären Auftritt der Kultmarke gemanagt haben. Nachhaltigkeit beschränkt sich hier nicht nur auf Produkte oder umweltfreundliches Store Equipment, wie wasserbasierte Lacke, massive Hölzer aus zertifizierter Forstwirtschaft oder aufbereiteten Stahl. Es dehnt sich darüber hinaus – ins Immaterielle. Dorthin, wo die Fans der Direct-to-Consumer-Brand leben und arbeiten. Wie gut, wenn expansionsfreudige Kunden sich auf Partner wie umdasch verlassen können, die mit den Ländermärkten vertraut sind.

Projekt Allbirds

Standort London,
Großbritannien

Manufacture, Installation Service

Architekt Allbirds

SDGs



Die umweltfreundliche Inneneinrichtung bei Allbirds in London setzt das breite Angebot an nachhaltigen Schuhen perfekt in Szene. © Allbirds

Nahversorgung im besten Wortsinn

Ausgefeiltes Store-Konzept mit Regionalbezug

Wir lieben Lebensmittel! Vor allem, wenn wir sie in Szene setzen dürfen – wie für Edeka im saarländischen Köllerbach. Entstanden ist nach unserer Planung und Umsetzung ein Nahversorger im besten Sinn des Wortes. Weil hier der Lokalkolorit der einstigen Montanregion in die Gestaltung eingeflossen ist und subtil mit dem kulturellen Bewusstsein der Menschen spielt. Neben durchdachten Laufwegen und regionaltypischem Storytelling, das Materialität, Emotionalität und Funktionalität zu einem zeitgemäßen, leicht adaptierbaren LEH-Konzept vereint, rückt eine dritte Ebene in den Blickpunkt: jener oft vernachlässigte Bereich zwischen Regalen und Decke. Er überträgt erfolgreiche Konversion auf den Ladenbau, indem er Kunden auf ihrer Customer Journey durch eine an die baugeschichtliche Stilistik angelehnte Wege- und Leitsystematik zusätzliche Orientierung bietet.

Projekt Edeka Kunzler Köllerbach, Deutschland Standort

Service Concept, Design, Planning, Value Engineering, Manufacture, Shop Equipment



SDGs



Autohäuser als moderne Begegnungszonen

Neuer Rahmen für europaweite Neugestaltung

Kia Motors, Teil einer der größten Fahrzeughersteller-Gruppen der Welt, fährt neuerdings auf die Store Makers ab. An unseren Kolleg*innen im tschechischen Litomyšl ist es jetzt, die am Sitz der Marke in Korea neu entwickelte Corporate Identity international auszurollen. Als Vorgeschmack haben wir gemeinsam mit dem Dealer Development Team am Hauptsitz von KIA UK in Walton-on-Thames und KIA UKs Designpartner Brand Twenty Two ein erstes Projekt entwickelt und installiert: den sogenannten „Infinity Loop“, ein Holzdekor mit integrierter Beleuchtung, das künftig die Showrooms der koreanischen Marke zieren wird. Er ist Teil des neuen Raumprogramms, das Mitarbeiter*innen und Kunden von Kia mehr an eine stimmungsvolle Lounge erinnern soll, mit allen Vorzügen wie einer gesteigerten Aufenthalts- und Begegnungsqualität. Im Zuge eines fünfjährigen Rollout-Plans beginnen wir nun mit der Belieferung von rund 600 Händlern in elf europäischen Ländern.

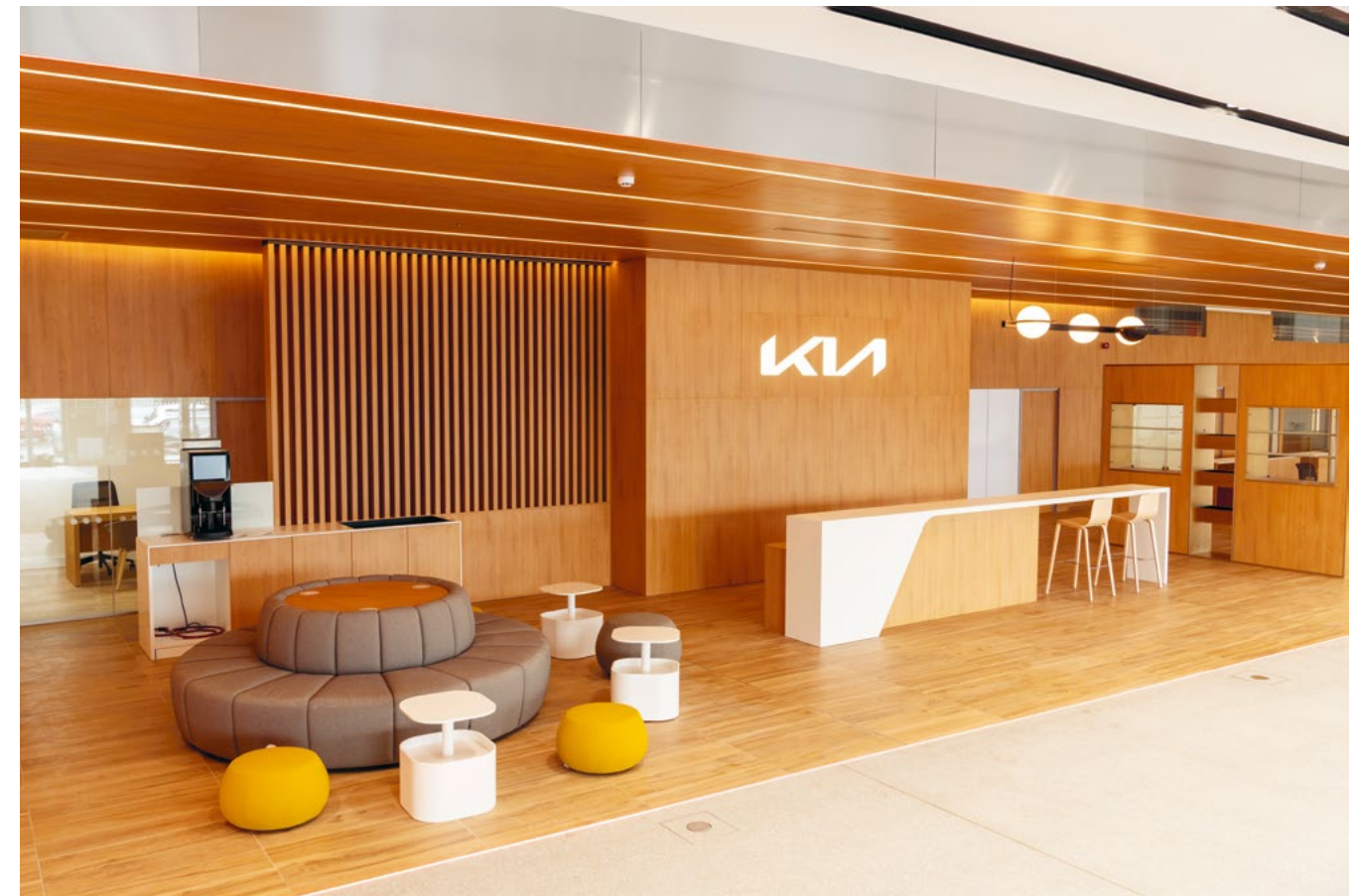
Kia UK Ltd. Projekt

Standort Bolton, Großbritannien

Value Engineering, Manufacture, Installation, Rollout, Shop Equipment Service

Architekt Brand Twenty Two

SDGs



1 Mehr als nur Verkaufsraum: Die modernen Loungemöbel sorgen für eine gemütliche Atmosphäre im Store.



2 Die großzügige Gestaltung bietet viel Raum für Gespräche und Möglichkeiten, das Produktangebot wirken zu lassen. Alle Bilder © Kia

„En passant“ mit Passanten interagieren

Digital Solutions macht das Unsichtbare sichtbar

Wie macht man sichtbar, was sich der Vorstellungskraft entzieht, etwa die immateriellen Produkte eines Telekommunikationsanbieters? Der Mensch erschließt sich seine Umwelt neugierig staunend und forschend. Deshalb animiert der O₂ Live Concept Store in Berlin dazu, dem Thema Mobilfunk spielerisch zu begegnen – mit der Schaufensterfront als Spielwiese. Unsere Digitalprofis haben diese zu einer halbtransparenten LED-Wall umfunktioniert und mit Bewegungssensoren und einer Software ausgestattet, die mit Passant*innen interagieren. Netzlinien folgen dann ihrem Bewegungsprofil. Auch ein virtuelles Bällebad kann so „en passant“ gesteuert werden. Und dank NFC-Tags an der Scheibe wird das Handy zum „verlängerten Arm“ am PoS, um weiteren Content interaktiv auszuspielen. Das technische Konzept der Store Makers erlaubt vielfältige Inszenierungen; nicht nur für Kampagnen, die stationär weitergesponnen werden, sondern auch zu speziellen Anlässen wie dem Valentinstag oder an Weihnachten. Damit es zwischen Storebetreibern und Kunden wirklich funkt.

Projekt O₂ Live
Concept Store
Berlin, Deutschland Standort
Service Digital Signage
hartmannvonsiebenthal the brand experience
company GmbH Architekt
Serviceplan Bubble Content-Konzept und -Erstellung



1



1, 2 Gamification als Verkaufshilfe: Der von umdasch choreografierte Digital Signage-Auftritt steckt voller überraschender interaktiver Elemente.

Nobler Showroom für High-Performance-Elektrofahrzeuge

General Contracting für höchste Ansprüche



Projekt

Lucid Motors

München, Deutschland Standort

Service General Contracting

Architekt TheBrand-Tailors

SDGs



Alle Bilder © Christel Robleto

Mit dem Markteintritt des kalifornischen Premium-Elektroauto-Herstellers Lucid Motors ist der prominente Odeonsplatz in der Münchner Innenstadt um einen automobilen Glanzpunkt reicher – und festigt damit den Ruf, eine der ersten Adressen der Stadt für Showrooms von Premiumherstellern zu sein. Dass bereits die Projektphase Premium war, hat viel mit den Store Makers von umdasch zu tun.

Gemäß ihrem Credo „We take care of everything“ waren die Store Makers als Generalunternehmer eingebunden, um den Flagshipstore mit höchster fachlicher Kompetenz und viel Steuerungsgeschick zu koordinieren. Die Verantwortung sämtlicher Gewerke – von Elektro- und Heizungsarbeiten über die vollflächige Spachtelung und den Trockenbau bis hin zu Fliesenarbeiten und der Brandschutzdecke – lag in den Händen der umdasch General-Contracting-Profis, damit das geplante Shopkonzept entsprechend den deutschen Standards erfolgreich umgesetzt werden konnte. Dafür mussten zunächst sämtliche Pläne, Materialien und Ausführungsangaben akribisch gesichtet, geprüft und anschließend unter Berücksichtigung der örtlichen Gegebenheiten realisiert werden. Dabei meisterten die umdasch GC-Expert*innen auch spontane Vor-Ort-Änderungen mit Flexibilität und Professionalität.

Hochwertiges Interieur, optimale Raumnutzung – so lassen sich nicht nur die High-Performance-Elektrofahrzeuge von Lucid Motors beschreiben, die Eigenschaften treffen auch auf den neuen Store in München zu, zugleich das erste Studio überhaupt in Europa.



© Christel Robleto

Die luxuriöse Retailfläche lädt Kunden ein, die Marke im lichtdurchfluteten, exklusiven Ambiente zu erfahren, das die Designästhetik des Unternehmens widerspiegelt, denn Lucid bedeutet „leuchtend“ oder „hell“. Der vom spanischen Architekturbüro TheBrand-Tailors konzipierte Ausstellungsraum mit Fokus auf klare Linien gibt einen Eindruck, wie das Unternehmen von der Innovationskraft und Vielfalt seiner Heimat Kalifornien inspiriert ist. Kunden können Fahrzeuge online konfigurieren, vor Ort jedoch den Look und die Haptik zahlreicher Ausstattungsvarianten live erleben. Nicht von ungefähr wählte der US-amerikanische E-Auto-Anbieter den Odeonsplatz als Location für seine erste, 280 Quadratmeter große Repräsentanz in Europa. Der Ort ist ein beliebtes Pflaster für noble Showrooms von Premium-Automarken, die dort in bester Gesellschaft

sind. Lucid Motors, das mit seinen reichweitenstarken und schnell aufladbaren Elektroautos Maßstäbe setzt, stärkt durch die Expansion seine Position als globale Marke. Und umdasch durfte einmal mehr seine Automotive-Kompetenz ausspielen – und damit das Versprechen einlösen, ein starker Partner auch für anspruchsvollstes Projektmanagement zu sein.

Mit acht Montage-teams gleichzeitig im Einsatz

Digital Signage-Offensive

Wenn digitale Lösungen und klassischer Ladenbau zugleich gefragt sind und deutschlandweit umgesetzt werden dürfen, ist neben fachlicher Expertise vor allem eine gute Abstimmung und Koordination entscheidend. Wie gut, dass wir sämtliche Spezialisten unter einem Dach vereinen und so jeder innerhalb der acht Montageteams, die gleichzeitig im Einsatz sind, den Überblick behält. Gerade bei einem Job wie für TotalEnergies ist das von unschätzbarem Wert. Für das Multi-Energie-Unternehmen rüsten wir mehrere hundert Standorte mit Digital Signage auf; insgesamt fünf Touchpoints pro Tankstelle, die den Betreibern das daily business deutlich erleichtern und ihnen neue Möglichkeiten der Kundenansprache eröffnen. Dabei ist die Technik dank vorgefertigter Layouts und eines benutzerfreundlichen Content-Management-Systems einfach zu handhaben, lassen sich Informationen und Aktionen doch CI-konform im Responsive Design ausspielen. Neben den digitalen Eyecatchern hält ein von umdasch gebautes, maßgeschneidertes Tabakwaren-Regal Einzug, das modular aufgebaut ist und – oberhalb erweitert mit Screens – Waren und Marken gekonnt in Szene setzt.

Projekt **TotalEnergies**

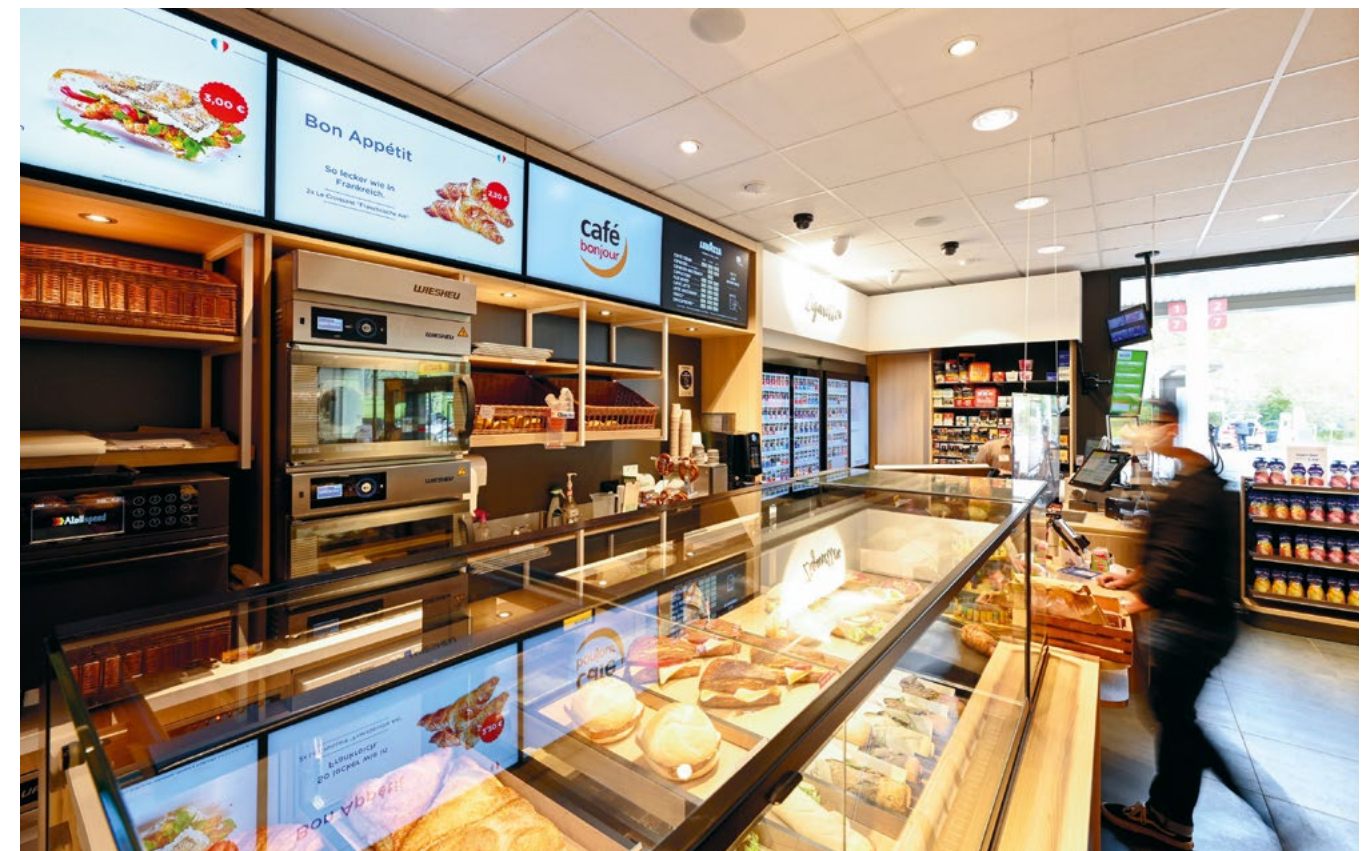
deutschlandweit Standort

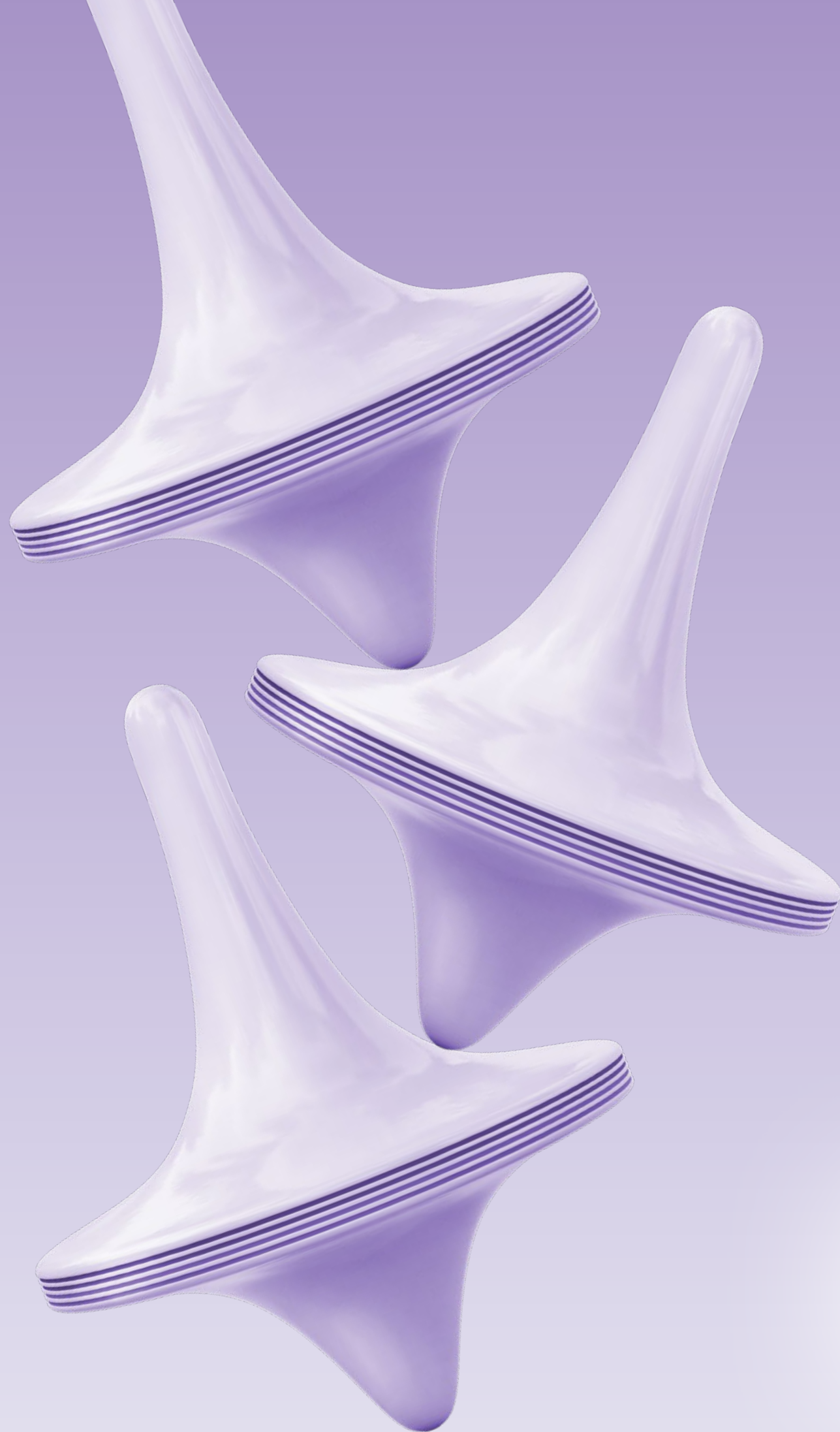
Service **Digital Signage, Maintenance & Support, Rollout, Shop Equipment**

SDG



1, 2 Wer rastet, der kostet: Passende Angebote und Aktionen sind im Nu auf die digitalen Screens gebracht und ebenso schnell getauscht. Mit dem Digital Signage-Konzept von umdasch. Alle Bilder © TotalEnergies





Unsere Menschen

Schalungstechniker. Gerüstfachleute. Ladenbau-Profis, Innovationsexperten und Spezialistinnen in allen relevanten Bereichen. Einzigartig in ihrem Fach. Der echte Mehrwert entsteht jedoch dort, wo sie verbunden sind: im Zusammenspiel und im kollaborativen Wirken gemeinsam mit Kunden, Partnern, mit Kolleginnen und Kollegen.

Ein Transformationsprozess nimmt Gestalt an

we feel.



we think.

2022 hat nicht nur eine neue Strategie Fahrt aufgenommen. Parallel dazu startete ein Kulturtransformationsprozess. Wer diese Publikation über die Jahre verfolgt, wird sich vielleicht fragen: Warum das? Die Umdasch Group ist ein verlässlicher Partner, ein grundsätzliches Unternehmen mit höchster Reputation und einer respektablen finanziellen Ausstattung. Stimmt. Wir sind für den Status quo gut ausgestattet. Aber unser Makroumfeld hat an Komplexität und Volatilität stark zugelegt, und das in einer Geschwindigkeit, die immer schneller akzeleriert. Diese Dynamik wollen – nein, müssen – wir mit und in unserer Organisation widerspiegeln. Die Idee dabei ist nicht, dass wir alle immer mehr arbeiten, vielmehr wollen wir immer besser arbeiten.

we do.

SDGs



Mit diesem Briefing ist der neue Vorstand vor etwas mehr als einem Jahr an die gesamte Belegschaft herangetreten. Etwa 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der ganzen Welt, aus allen drei Divisionen und sämtlichen Bereichen haben sich daraufhin zusammengetan, um gemeinsam die Grundlagen dieser neuen Zusammenarbeit zu erarbeiten. Sie haben damit den Startpunkt einer Reise gesetzt – der *we-journey* –, die hoffentlich niemals enden wird. Denn Veränderung und die Bereitschaft, sich ständig zu verbessern, haben schon immer erfolgreiches Unternehmertum gekennzeichnet.

Ergebnis der ersten Phase dieses Prozesses ist ein Set an Spielregeln, die ein dynamisches, gleichzeitig respektvolles und vor allem vorurteilsfreies Zusammenwirken voraussetzt – die Guiding Principles. Die darin definierten Leitlinien stellen keine Empfehlung dar, sondern sind verbindlich. Sie vereinen uns in unserem Verhalten und in der Art und Weise, wie wir miteinander umgehen.

Together we drive momentUM

Unsere Strategie ist ambitioniert, mit dem richtigen Mindset aber realistisch umsetzbar. Indem wir die Guiding Principles konsequent anwenden, in unseren Alltag integrieren und irgendwann selbstverständlich leben, generieren wir das *momentUM* unseres zukünftigen Erfolgs. Wir sprechen daher auch gerne von Performance Culture. Performance deshalb, weil wir überzeugt sind, dass die neue Form des Miteinanders nicht nur uns selbst, sondern auch unsere Kunden dabei unterstützt, ihre Ziele besser zu erreichen.

Institutionalisierung der we-journey

In einem nächsten Schritt erfolgt nun die Einbettung der Idee in unsere Organisation. Dabei wird die *we-journey* zum Leadership-Instrument, das jede Division, jeder Bereich und jede Abteilung für sich anwendet, um die eigene Performance zu durchleuchten, bestehende Muster zu durchbrechen und sich im Anlassfall neu auszurichten. Das diesbezügliche Know-how wird in Workshops durch alle Hierarchie-Ebenen hindurch erarbeitet.

Parallel startet eine globale Mitarbeiter*innen-Initiative, die Etappenerfolge der *we-journey* skizziert und als Best-Practice mit der gesamten Organisation teilt.



All-In-Box – Prototyp im Vollbetrieb für die Store Makers in Leibnitz (AT)

Produktentwicklung mit Praxisbezug



Produkte des täglichen Bedarfs per Selbstbedienung in einer Box einkaufen und dabei ganz einfach in bar oder mit Karte bezahlen kann man jetzt auch bei umdasch The Store Makers am Standort Leibnitz, Österreich. Dort wurde die All-In-Box, der Prototyp eines sogenannten Unmanned Stores – einem Shop ohne Personal – eröffnet, der nun täglich von unseren Mitarbeiter*innen vor Ort auf Herz und Nieren getestet wird und nicht nur schnelles, sondern auch nachhaltiges Einkaufen ermöglicht.

Die All-In-Box wurde in Kooperation mit Umdasch Group Ventures und der myAcker GmbH errichtet. In der Box kommen zahlreiche eigens entwickelte Technologien von umdasch zum Einsatz, wie zum Beispiel die vielfach ausgezeichnete Nachfüllstation für Wasch- und Spülmittel, der Liquid Dispenser, oder die Hot Bakery Box als innovatives Möbel zur Präsentation von Brot und Gebäck. Elektronische Preisschilder ermöglichen eine rasche und einfache Anpassung von Produktdetails und Preisen. Die Bezahlung erfolgt schnell und unkompliziert über das Terminal, das die Kunden audiovisuell durch den Bezahlvorgang führt. Und über Smart-Home-Technologien lassen sich Beleuchtung, Klimatechnik, Videoüberwachung und Schließsystem zentral und ganz einfach steuern.

SDGs



Diese All-In-Box dient als Prototyp, um laufend neue Technologien zu testen und gleichzeitig unsere Mitarbeiter*innen am Standort mit frischen Waren zu versorgen.



Selbstbedienungsboxen sind ein großes Thema,

mit dem sich die Store Makers intensiv beschäftigen. Angefangen beim Design über das Digitalkonzept bis hin zu Projektmanagement und Ladenbau inklusive Digital Equipment betreuen wir die Errichtung eines solchen Mini-Stores über alle Projektstufen.



v. l. n. r. Silvio Kirchmair, CEO umdasch The Store Makers, Barbara Heuberger, Inhaberin Bäckerei Heuberger, Gerold Knapitsch, Managing Director umdasch Multistore Solutions, und Kurt Steindl, COO umdasch The Store Makers, bei der offiziellen Eröffnung der All-In-Box.

Climate Ranger – die Nachhaltigkeits-Botschafter*innen der Umdasch Group

Miteinander auf dem Weg zu Net zero



Nachdem wir im vergangenen Geschäftsbericht bereits von sieben Climate Ranger Absolvent*innen aus der Doka berichten konnten, sind dieses Jahr neun Kolleg*innen von den Store Makers dem Klimaschutz-Bildungsprogramm gefolgt. Und im Winter gab es das erste gruppenweite Climate Ranger Treffen. Ein wichtiger Schritt, um als Gruppe aktiv zu werden.

Die Climate Academy ist ein Online-Weiterbildungsprogramm für Unternehmen, das die teilnehmenden Mitarbeiter*innen zu Nachhaltigkeits-Botschafter*innen ausbildet – mit dem Ziel, ihr Wissen an Kolleg*innen weiterzugeben und aktiv Ideen für mehr Nachhaltigkeit im Arbeitsalltag einzubringen.

Um dieses Wissen auch gruppenübergreifend und konzernweit zu teilen und Kräfte und Ideen gleichsam zu mobilisieren, gab es das erste Treffen aller Climate Ranger aus der gesamten Umdasch Group. Solche Treffen haben bis dato jeweils in den Divisionen stattgefunden. Nun also auch auf Gruppenebene: Klimabewusste, engagierte Menschen setzen gemeinsam Schritte.

Durch Aktionen und Workshops wollen wir die komplexen Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit allen Menschen in der Gruppe näherbringen, sie motivieren, selber aktiv zu werden und sich im Unternehmen für das Klima zu engagieren.

SDGs



Know-how Sharing is Caring

Das virtuelle Klassenzimmer von umdasch The Store Makers

Mit den iLessons haben die Store Makers in den letzten beiden Jahren ein erfolgreiches Format etabliert, das den internen Wissenstransfer beflügelt. Marketing Managerin Sonja Wahl ist Organisatorin und Gastgeberin der Inhouse-Webinarreihe. Daher lassen wir sie am besten selbst zu Wort kommen ...

Wofür stehen die Lessons?

SW: Kurz und knapp für Innovation und Inspiration. Zu oft bleibt wertvolles Wissen in Unternehmen im Alleineigentum einzelner Personen. Die virtuellen Seminare geben uns die Möglichkeit, zukunftsweisendes Know-how über Abteilungen und Standorte hinweg zu verbreiten.

Welche Themen stehen im Fokus?

SW: Produkt-, Service- und Markt-Updates, die für den Handel und die Ladenbaubranche relevant sind. Darüber hinaus streuen wir nützliche Themen für das Daily Business, wie beispielsweise Social Media, ein.

An wen richtet sich das Format?

SW: Allen voran an unsere marktnahen Store Makers, die in Kundenkontakt stehen. Sie sollen als Gesprächs- und Projektpartner mit einem Gespür für aktuelle Entwicklungen und Trends wahrgenommen werden. Alle bisherigen iLesson-Folgen stehen auf unserer E-Learning-Plattform wedevelop zur Verfügung. Gerade auch für neue Mitarbeiter*innen ein ideales Tool zum Selbststudium.



Wer sind die Inputgeber?

SW: Wir holen bewusst vorwiegend interne Expertinnen und Experten vor den Vorhang, die ihr jeweiliges Fachwissen mit der Community teilen. Oft nehmen sie auch Inputs aus gerade besuchten Messen oder Kongressen mit. Ausgewählte externe Fachleute vervollständigen den Referentenpool.



SDGs



KPI 12

Weiterbildungsintensität 7,8

Trainings- bzw. Schulungseinheiten
Anzahl Mitarbeiter*innen

Ein Medium mit Format

Live Talks als Leadership-Instrument

Montag, 12:00 Uhr:

Noch 30 Minuten bis zum Live-Going. Langsam wird Nervosität spürbar. Die Mannschaft wird konzentrierter. Ein letzter Technik-Check ergibt einen defekten USB-Anschluss. Kurz kommt Hektik auf.

Montag 12:15 Uhr:

Noch 15 Minuten bis zum Live-Going. Das Management trifft im Studio ein, wird verkabelt und erhält letzte Regieanweisungen. Die Mikros werden nochmals gecheckt, die Kameraeinstellungen überprüft.

Montag 12:28 Uhr:

Der Countdown läuft. Die Teilnehmerzahl am Ticker steigt sprunghaft an: 70, 145, 582, 724, 1080, 1282, 1622, 1896 ...

Montag 12:30 Uhr:

Wir gehen live.

Nein, wir sind nicht im Studio eines Nachrichtensenders. Wir sind am Gelände der Umdasch Group in Amstetten. Dort haben IT und Kommunikation gemeinsam ein Sendestudio eingerichtet. Was ursprünglich als Corona-Maßnahme geplant war – ein Kanal, um alle Mitarbeiter*innen in den Lockdowns zu erreichen – hat sich zu einer fixen Größe und dem wichtigsten Medium unserer Top-down-Kommunikation entwickelt.

An diesem Tag findet der Global Management Talk statt. Vor der Kamera ist auch eine Kollegin, die heute „ihr“ Thema repräsentiert. Es geht diesmal um wesentliche Entwicklungen in den Bereichen Strategie und Unternehmenskultur. Und es geht um Transparenz und offene Kommunikation, nicht nur in eine Richtung. Direkt anschließend werden Fragen beantwortet, die während und nach der Veranstaltung von den Mitarbeiter*innen gestellt werden.

Höchste Konzentration



Montag 14:00 Uhr:

Das Team ist zufrieden. Die Technik hat funktioniert, die Botschaften sind angekommen. Noch eine kurze 15-Minuten-Feedbackrunde. Dann gehen alle wieder in ihre „normalen“ Jobs zurück. Bis zum nächsten Event.

SDGs



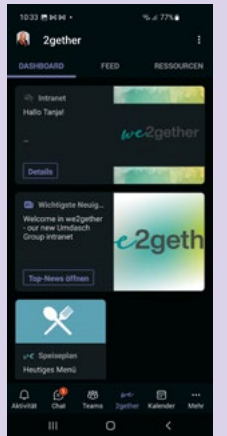
Neues gruppenweites Intranet



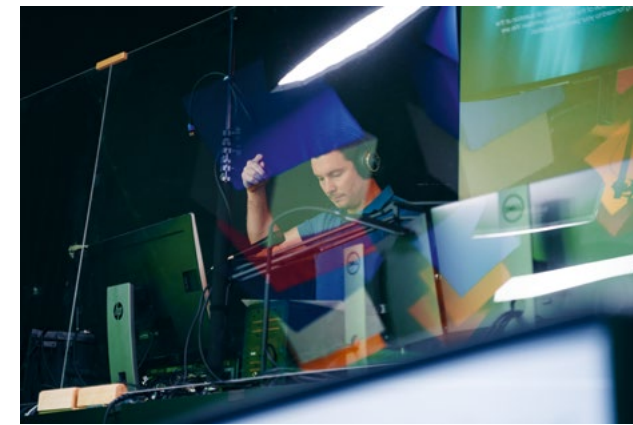
Aus 2gether wird we2gether. Das ist aber längst nicht die einzige Besonderheit, die das neue Intranet gebracht hat. Etwas in die Jahre gekommen, konnte das bisherige interne Kommunikationstool den Anforderungen eines neuen Zeitgeistes nicht mehr ausreichend gerecht werden.

Die neuen Features?

- Erstmals als mobile Version fürs Handy
- An Zielgruppen und Nutzerverhalten angepasste Contentauslieferung
- Divisionsübergreifend
- In MS Teams eingebettet
- Intuitives, modernes Design



Mit unserem Broadcasting-Studio und dem neuen we2gether sind wir für die wachsenden Herausforderungen einer Organisation und ihrem drängender werdenden Kommunikationsbedarf gut gerüstet. Dass alle Mitarbeitenden die Ziele des Unternehmens und den Weg dorthin kennen, ist Grundvoraussetzung gelebter Strategiearbeit.

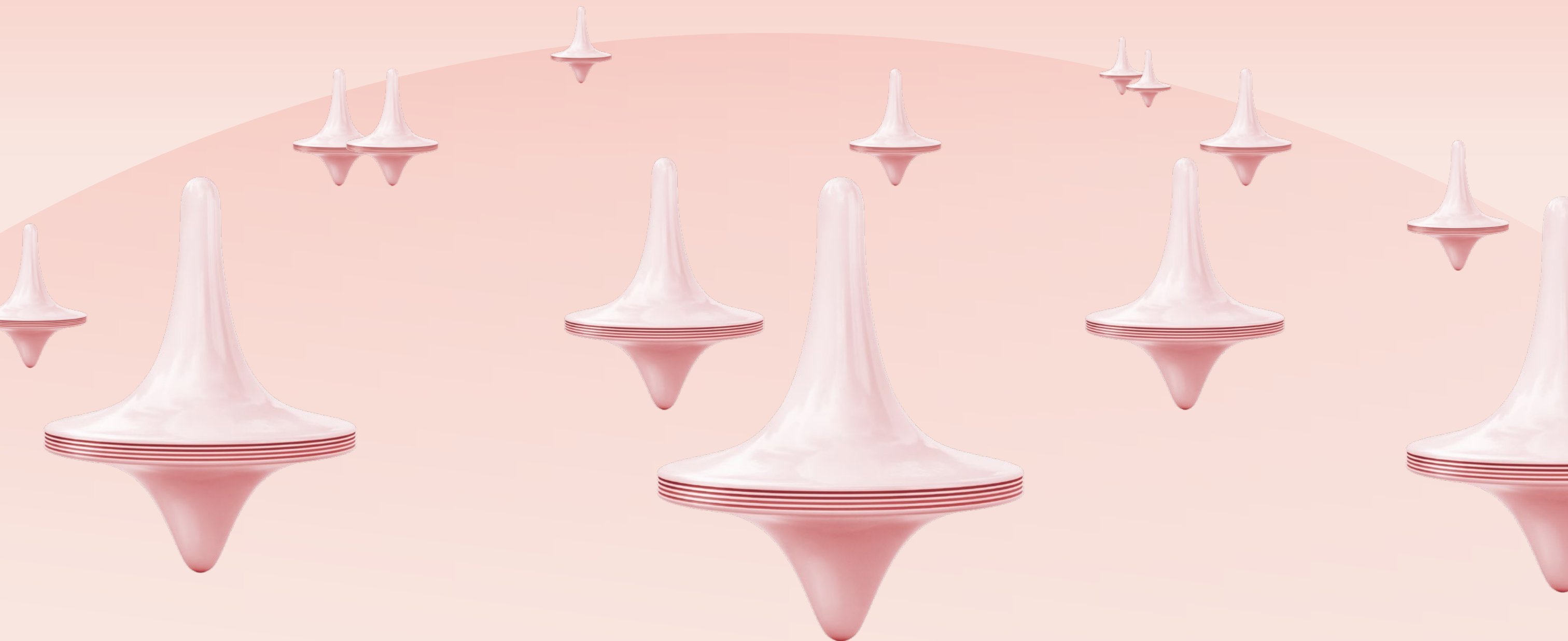


kurz vor dem Live Going



Global kann nur wirken, wer Beziehungen pflegt. Dabei zählt ein ausgeglichenes Maß an vertrauensvollem Leadership. Basis ist ein Werte-Set, das klare Handlungsrichtlinien vorgibt. So schaffen wir weltweit Grundlagen für integres Handeln.

Unsere Partner



Unser Beitrag zur Schaffung von leistbarem Wohnraum

Umdasch Group unterstützt Habitat for Humanity



Fotos © Habitat for Humanity International

SDGs



We create Spaces

Unsere Mission setzen wir nicht nur in den Kerngeschäften der Umdasch Group Divisionen um, sondern gehen noch einen Schritt weiter: Wir stellen sie in den Mittelpunkt unserer CSR-Arbeit und unterstützen im Zuge dessen Habitat for Humanity, die international führende NGO bei der Schaffung von leistbarem Wohnraum für bedürftige Lebensgemeinschaften und einkommensschwache Familien.

Chancengleichheit, soziale Gerechtigkeit und eine positive gesellschaftliche Entwicklung sind uns ein großes Anliegen. Im Rahmen des ersten gemeinsamen Projekts mit Habitat for Humanity unterstützen wir die Errichtung von Wohnhäusern in den USA, wo aufgrund der hohen Lebenshaltungskosten und der zunehmenden Einkommensungleichheit der Bedarf an leistbarem Wohnen enorm hoch ist.

Unterstützung beim Bau von Häusern

Die Doka USA verfügt vor Ort mit insgesamt 11 Niederlassungen über eine sehr breit aufgestellte Organisation und kann mit der nötigen Manpower einen wesentlichen Beitrag für die Bewältigung des Bedarfs leisten. Bei Volunteering-Einsätzen werden sich Doka-Mitarbeiter*innen mit ihrer Zeit und ihrem Fachwissen engagieren und verschiedene Hausbautätigkeiten ausführen. Doka USA wird auch Teil des Jimmy & Rosalynn

Carter Work Projects sein, ein jährliches Hausbauevent, das von Habitat for Humanity organisiert wird. Die Veranstaltung ist nach dem ehemaligen US-Präsidenten und der First Lady benannt, die berühmtesten Freiwilligen und Fürsprecher von Habitat.

Ein angemessenes Zuhause zu haben, ist ein grundlegendes Bedürfnis und zentraler Bestandteil eines menschenwürdigen Lebens.



Im Zeichen des Zusammenhalts

Hilfe für unsere Kolleg*innen in den Krisenregionen

Als uns im Februar 2022 der Beginn der Ukraine-Krise erschütterte, hat man in der Umdasch Group mit einer Welle an Solidarität und Hilfsbereitschaft reagiert. Gleiches gilt ein knappes Jahr später, als Anfang Februar 2023 in der Türkei und in Syrien die Erde bebte.

Ein Jahr Ukraine-Hilfe

Die Doka-Niederlassungen in den Nachbarstaaten der Ukraine haben großartige Arbeit für ihre ukrainischen Kolleg*innen und deren Familien geleistet. Zusätzlich gab es zahlreiche Maßnahmen im Headquarter, z. B. organisierten Mitarbeiter*innen, dass Menschen mit unseren Firmenautos aus den angrenzenden EU-Nachbarstaaten nach Österreich gebracht wurden. Unsere Eigentümer Hilde Umdasch und Alfred Umdasch stellten eine Immobilie in Wien-Auhof als Unterkunft zur Verfügung und übernahmen die Kosten für die Reaktivierung und den laufenden Betrieb. Zusätzlich wurden den ankommenden Kolleg*innen in Amstetten Firmenquartiere überlassen. Etliche Mitarbeiter*innen

der Umdasch Group stellten sogar privat Unterkünfte bereit, andere wiederum halfen beim Möbelaufbau und sammelten Sachspenden wie Kleidung, Nahrung und Dinge des täglichen Bedarfs. Auch Deutschkurse an der Volkshochschule wurden finanziert. Zur Koordination der zahlreichen Maßnahmen hat sich ein Support-Team aus Mitarbeiter*innen aller drei Umdasch Group Divisionen formiert, die regelmäßig Veranstaltungen organisieren, um den vertriebenen Familien ein kleines Stück Normalität zu schenken.

Überhaupt ist die Hilfsbereitschaft der Umdasch Group Mitarbeiter*innen überwältigend. So kam auch der Wunsch nach einer zentral koordinierten Geldspende-Aktion. Dieser Bitte ist die Umdasch Group gerne nachgekommen, hat zwei Spendenkonten zur Wahl eingerichtet und jeden einzelnen Spenden-Euro verdoppelt.

Erlös der „Aus 1 mach 2“-
Spendenaktion (nach Verdopplung durch die
Umdasch Group):

€ 84.578,22

SDGs



1 Ein Besuch im Reitstall und ähnliche Veranstaltungen machten den ukrainischen Kinder wenigstens kurzfristig etwas Freude.

Leider ist die Krisensituation noch nicht vorbei und die Umdasch Group unterstützt die Flüchtlinge weiterhin.



2 Das Team von Doka Kanada sammelte gemeinsam 1.500 Dollar und die Umdasch Group verdoppelte diese großzügige Spende.



1



2



3

Unmittelbar nach dem verheerenden Erdbeben in der Türkei und in Syrien hat sich die Umdasch Group auf kurzem Weg zu einer Unterstützung von € 100.000 verpflichtet.

Soforthilfe für die Türkei und Syrien
Die Hälfte der großzügigen Spendensumme ging als Geldspende an eine Non-Profit-Organisation und die zweite Hälfte wird als Materialspende für den Wiederaufbau einer sozialen Einrichtung, wie Schule, Krankenhaus oder die Instandsetzung wichtiger Infrastruktur zur Verfügung gestellt.

Von unseren türkischen Doka-Kolleg*innen wurden Decken, Heizgeräte, Wasser und Lebensmittel im Wert von € 15.000 gesammelt und per Lastwagen direkt zu den Erdbebenopfern gebracht. (Bild 4)

Die gespendeten Hilfsgüter, darunter vor allem Babynahrung und Decken, die von Doka Gulf gesammelt wurden, wurden direkt zum syrischen Konsulat transportiert. (Bilder 1 – 3)

In der Region und vor Ort waren unsere Doka-Kolleg*innen bereits aktiv.



4

Arbeiten und studieren im Mostviertel

Startschuss für den 42 Project Space Amstetten



132 Studierende aus 13 Nationen begannen im Oktober 2022 ihr Studium am neuen IT-Campus 42 Vienna. Einer dieser ersten Studenten ist Vladimir Olegovich Pushin, Doka-Mitarbeiter aus dem Bereich Finance. Und seit dem Sommersemester kann er seine Ausbildung zum IT- und Softwaredeveloper auch in Amstetten absolvieren, denn da eröffnete der 42 Project Space Amstetten.

Finanziert wird das Ausbildungsprogramm durch Partner aus der Wirtschaft. So ist die Umdasch Group Foundation eine Mitinitiatorin der 42 Vienna und der Idee des 42 Project Space in Amstetten. Damit sichert sich die Umdasch Group den direkten Zugang zu bestens ausgebildeten IT-Spezialist*innen und kann bereits während der Ausbildung gemeinsam mit Studierenden an realen Projekten arbeiten.

Aktuell gibt es 20 Arbeitsplätze in Amstetten, und bis Herbst werden es 40 sein. So soll schrittweise bis 2025 in Amstetten ein eigener Campus mit 150 Studierenden entstehen. Der 42 Project Space Amstetten bietet perfekte Nähe zum Headquarter und gleichzeitig einen nahen Studienplatz für alle zukünftigen Studierenden aus der Region Nieder- und Oberösterreich.

SDGs



- 1 Erstes Meet & Greet zwischen Partnerunternehmen und Studierenden der 42 Vienna.
- 2 IT-Ausbildung im „Peer-to-Peer“-Lernmodus.

42 Vienna

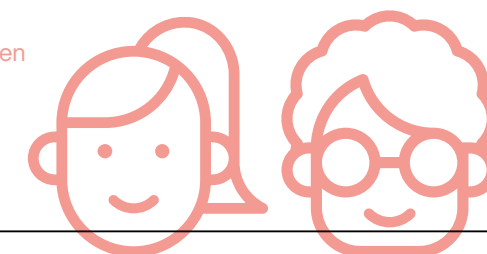
Das Ausbildungsprogramm der 2013 in Frankreich gegründeten Coding-Schule Ecole 42 gibt es bereits an 47 Standorten weltweit. Das Ausbildungsmodell basiert auf einem „Peer-to-Peer“-Lernmodus ohne Professoren und Frontalunterricht und wendet sich an alle ab 18 Jahren, die Talent und Interesse an digitalen Berufen haben. Seit Oktober 2022 gibt es mit 42 Vienna den ersten Campus in Österreich. Den Studierenden stehen 150 Workstations zur Verfügung. Und im Februar 2023 hat der 42 Project Space Amstetten mit derzeit 20 Workstations seine Türen geöffnet.

„Bei 42 Vienna lernt man nicht nur programmieren. Man entwickelt auch die Fähigkeit, kreativ zu denken, komplexe Probleme zu lösen und dabei absolutes Durchhaltevermögen zu zeigen. Die Lernreise ist sicherlich intensiv, aber das Gefühl, eine schwierige

Aufgabe zu meistern, die einen zuvor frustriert hat, ist unbeschreiblich.“



Vladimir Olegovich Pushin, Doka Mitarbeiter im Bereich Finance und einer der ersten IT-Studenten an der 42 Vienna



KPI 13

Ausgaben für Gesellschaft & Soziales

€ 717.078

Ein Holzhaus für den Nachwuchs

Umdasch Kinderbetreuung –
Nachhaltigkeit in allen Belangen



Wir schaffen Räume



123

Unsere Mission gilt auch für junge Eltern aus der Umdasch Group und deren Nachwuchs. So wurde bereits 2016 in Amstetten eine Kleinkinder-Tagesstätte eingerichtet, um Mütter und Väter beim Wiedereinstieg nach der Karenzzeit zu unterstützen. Im großzügig angelegten Umdasch Nest finden bis zu 20 Kleinkinder einen liebevollen Betreuungsplatz in unmittelbarer Nähe zum Headquarter. Dort wird gespielt, gesund gegessen, geschlafen und besonders gern der benachbarte Bauernhof besucht. Mittlerweile folgen bereits die Geschwisterkinder der ersten Umdasch Nest-Generation. Das sehr familiäre Ambiente in der vom Hilfswerk betreuten Kinderkrippe sorgt schnell für eine Wohlfühlatmosphäre und die großzügigen Öffnungszeiten von 7 bis 18 Uhr nehmen den berufstätigen Eltern viel Druck weg.

Dass das Gebäude selbst dank PV-Anlage zur Eigenstromerzeugung, Biomasse-Fernwärme, Regenwassernutzung und Verwendung ökologischer Baustoffe als „GreenBuilding“ zertifiziert ist, versteht sich von selbst. Seit letztem Jahr freut sich die kleine Umdasch Nest Gruppe aber über ein neues „Gebäude“ in ihrem Spielgarten. Ein fixfertiges Holz-Spielhaus samt Kletterwand und Turnseil sorgt für viel Spaß beim Erobern und Verstecken. Wer weiß, vielleicht hält diese Begeisterung für ökologische Bauwerke an und der eine oder andere Umdasch Nest Sprössling entpuppt sich als ambitionierter Umdasch Group Nachwuchs?



SDGs



Seit 60 Jahren vereint in Sport und Kultur

Die Werksgemeinschaft Umdasch



Bereits im Jahr 1963 gründete Kommerzialrat Josef Umdasch, der Vater unserer heutigen Eigentümer, die Werksgemeinschaft Umdasch (WGU). Die Idee der WGU war und ist es heute noch, für alle Mitarbeiter*innen der Umdasch Group Sport und Kultur zu pflegen und zu fördern. Heute würde man diese Initiative als wirksame Employer-Branding-Maßnahme bezeichnen. Mit ihren rund 4.000 Mitgliedern ist die WGU einer der größten Vereine Niederösterreichs.

Die 17 Sektionen werden von Mitarbeiter*innen ehrenamtlich geleitet. Die sportlichen Sektionen reichen von Fußball und Laufen über Tennis und Squash bis hin zu Wandern und Eishockey. Auch Kulturinteressierte kommen auf ihre Kosten und können an organisierten Theater- und Musicalsfahrten teilnehmen.

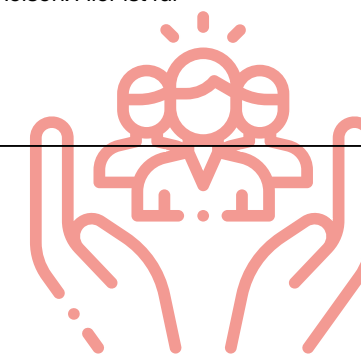
Unsere ehemaligen Mitarbeiter*innen, die sich in die wohlverdiente Pension verabschiedet haben, unternehmen gemeinsam mit der Sektion Senioren bzw. Senioren Wandern tolle Ausflüge und Reisen. Hier ist für jede*n etwas dabei.

SDG



KPI 14

Freiwillige Sozialleistungsquote € 3.589



Freiwillige Sozialleistung (€)
Anzahl Mitarbeiter*innen

Vgl. 2021: € 3.066

VITAL – Fit at work by Umdasch Group

Betriebliche Gesundheitsförderung à la carte – seit 10 Jahren



1 Frischluft wurde hier dem Fitnessraum vorgezogen. Matte genügte und schon konnte es losgehen – beim Parkplatzturnen 2022.

SDG



2012 haben wir im Headquarter VITAL als Betriebliches Gesundheitsförderungsprogramm aus der Taufe gehoben. Quer durchs Unternehmen wurden seither über 40 VITAL Botschafter*innen ausgebildet, die als Sprachrohre ganz wesentliche Multiplikatoren sind und das VITAL Programm in ihren Abteilungen promoten. In den vergangenen 10 Jahren ist noch so einiges mehr passiert, z. B. wurden VITAL Ecken in den verschiedenen Abteilungen geschaffen, Meetings durch kurze, geführte VITAL Pausen aufgelockert, wöchentliche Obsttage eingeführt, Stufen und Lifte mit der Kalorienzahl, die verbraucht werden konnte, beklebt, VITAL Tage mit Gesundheitsstationen und Gesundheitschecks organisiert und zusätzlich diverse Schwerpunktprogramme (Endlich Nichtraucher!, Arbeiten bei Hitze, Altersgerechtes Arbeiten) gesetzt.

VITAL trägt einen wesentlichen Teil zur Bewusstseinsbildung unserer Mitarbeiter*innen im Gesundheitsbereich bei und inspiriert sie zu kleinen und großen gesundheitsfördernden Schritten, die sich vom Berufsleben ins Privatleben weiterziehen. Es baut auf den drei Gesundheitssäulen Ernährung / Bewegung / Psyche auf und bietet in allen diesen drei Bereichen entsprechende Angebote, die von den Kollegen und Kolleginnen freiwillig genutzt werden können. Besonders die Bewegungsprogramme wie Yoga und Fit&Fresh sind oft ausgebucht. Und das VITAL Team lässt sich ständig Neues einfallen. So wurde 2022 mit Begeisterung am Parkplatz in der frischen Luft geturnt. Den Teilnehmer*innen machen die VITAL Programme sichtlich Spaß. Sie selbst zahlen nur einen kleinen Selbstkostenbeitrag, 80 % der Kurskosten übernimmt die Umdasch Group. Im Laufe der Jahre wurde die VITAL-Idee auch von einigen internationalen Niederlassungen aufgenommen und entsprechend adaptiert.

Bei der Auswahl der Trainings ist das VITAL Team allerdings sehr heikel. Um aus der Flut an möglichen Angeboten nur die wirklich guten ins VITAL Programm aufzunehmen, wurde 2014 der VITAL Zielkreis entwickelt. Seither wird jedes Angebot kritisch anhand der neun Kriterien auf Herz und Nieren und Kosten /Nutzen geprüft.



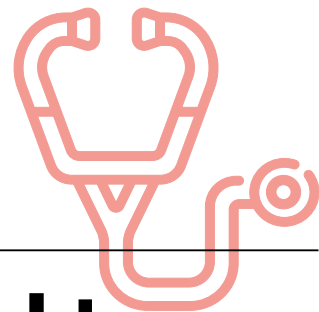
Zusätzlich gibt es natürlich auch Verhältnismaßnahmen, die eine Verbesserung der Rahmenbedingungen im Betrieb zur Folge haben. Auch hier werden immer wieder Aktivitäten und Trainings sowie Schulungen für Führungskräfte angeboten.

Corona brachte auch VITAL den überall erlebten Knick. Da strenge Abstandsregeln galten und sich zudem viele Mitarbeiter*innen im Home Office befanden, wurden kurzerhand Kursprogramme und Trainings umorganisiert und einfach online abgehalten. Ende 2020



2 Wandern, Trailrunning, Meditation – beim VITAL Aktivwochenende in Bad Gastein 2022 war für alle etwas dabei.

gab es sogar einen von Mitarbeiter*innen für Mitarbeiter*innen gestalteten digitalen VITAL Adventkalender! Und zum 10-jährigen Jubiläum gab es eine besondere Premiere: Erstmals wurde ein mehrtägiges VITAL Angebot ins Programm genommen, das VITAL Aktivwochenende in Bad Gastein.



KPI 15

Gesundheitsquote 95 %

Anwesenheitstage
Gesamtarbeitstage

Vgl. 2021: 96 %

Handschlag 2.0

Neue Spielregeln für 24.000 Lieferanten weltweit



SDGs



Basierend auf der neuen EU-Richtlinie „CSDDD“, die in naher Zukunft in ein nationales Lieferkettengesetz übersetzt wird, erarbeitete die Umdasch Group im Vorjahr einen neuen Verhaltenskodex für ihre Lieferanten. Dabei geht es um integriertes Verhalten innerhalb unseres direkten und indirekten Beschaffungsnetzwerks.



Schwerpunkt Umwelt

Dem Schutz der Umwelt und der Vermeidung negativer Auswirkungen entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette gilt höchste Priorität, um unser Klimaziel „Net zero bis 2040“ zu erreichen. Der neue Lieferantenkodex regelt nun den Beitrag unserer Zulieferer an dieser Vision. Zukünftig müssen unsere vorgelagerten Partner wirksame Systeme zur Risikerkennung und zur Minimierung von Umweltgefahren einrichten und umsetzen. Ganz konkret bedeutet das etwa, dass wir ab sofort ausschließlich mit Partnern arbeiten, die ihre Scope 1 und 2 Emissionen gemäß dem Greenhouse Gas Protocol ermitteln und transparent dokumentieren.

Schwerpunkt Menschenrechte

Was in der industrialisierten Welt als selbstverständlich angesehen wird, gilt im globalen Kontext leider nur bedingt. Da unser Einkauf international agiert, beleuchtet unser neuer Verhaltenskodex dieses Thema schwerpunktmäßig. Alle Lieferanten inklusive ihrer Unterlieferanten sind verpflichtet, die Regelungen der international anerkannten Menschenrechte zu achten, einzuhalten und laufend zu evaluieren. Das beinhaltet die Gleichstellung und Gleichbehandlung aller Mitarbeitenden, die Bereitstellung eines sicheren und gesunden Arbeitsumfelds, die Einhaltung nationaltariflicher Mindestentlohnung und ein striktes Verbot von Kinderarbeit.

Schwerpunkt fairer Wettbewerb

Dem Regelwerk gegen Korruption und für faire Wettbewerbsbedingungen und Exportkontrollen galt bereits in der Vergangenheit höchste Aufmerksamkeit. Die bestehende Compliance-Richtlinie wurde im Zusammenhang mit der Erstellung des Verhaltenskodex – des Supplier Code of Conduct – überprüft, adaptiert und entsprechend integriert. Wichtige Ingredienzien: der Umgang mit personenbezogenen Daten im Sinne der internationalen und lokalen Datenschutzgesetze.

2023 wird der neue Lieferantenkodex weltweit ausgerollt. Durch frühzeitiges proaktives Vorgehen ist die Umdasch Group auf das bevorstehende Lieferkettengesetz somit bestens vorbereitet.

KPI 16

Compliance-Rate

81%

Mitarbeiter*innen mit absolviertem Compliance E-Learning
Alle vom Compliance E-Learning erfassten Mitarbeiter*innen

Vgl. 2021: Durch Umstellung auf Compliance E-Learning ist ein Vergleich mit den Vorjahren nicht zulässig

Detailparameter zu den Nachhaltigkeitskennzahlen (KPIs) der Umdasch Group

- | | | |
|--|--|---|
| <p>1 EIGENKAPITALQUOTE
Umdasch Group weltweit</p> | <p>7 SERVICEQUOTE
Sämtliche Service-, Dienstleistungs- und Mietumsätze Doka, umdasch The Store Makers, Umdasch Group Ventures</p> | <p>13 AUSGABEN FÜR GESELLSCHAFT UND SOZIALES
Von der Umdasch Group AG getätigte Sponsorausgaben; nicht eingerechnet sind Sponsoraktivitäten der Tochter- und Vertriebsgesellschaften</p> |
| <p>2 TRANSPORTEFFIZIENZ
Nur Doka;
enthalten sind sämtliche Transporte ab Werk bis Zentrallager und / oder Niederlassung sowie von Zentral-lager zu Niederlassung. Die Aus- und Rücklieferungen zum und vom Kunden werden aktuell noch nicht erfasst, ein entsprechendes Projekt ist in der Ausrollung.</p> | <p>8 GESAMTKAPITALRENTABILITÄT
Umdasch Group weltweit</p> | <p>14 FREIWILLIGE SOZIALELEISTUNGSQUOTE
Enthalten sind freiwillige Sonderprämien für Arbeiter*innen und Angestellte, Gesundheitsprogramm VITAL, freiwillige Corona-Gesundheitsmaßnahmen, Betriebsküche, Betriebliche Vorsorge, Unfallversicherungen, Auslandsversicherung, International SOS, Umdasch Nest, Werksgemeinschaft Umdasch, Werkswohnungen und -häuser, Werksbusse, Buszubringerdienste, Jubiläen, Pensionsfeiern und -geschenke, Ausbildungsbeihilfe Lehrlinge, Lehrlingsexkursionen, Zeitungen / Zeitschriften, Heizzulage, Arbeitskleidung, Weihnachtsgutscheine, Geburts- und Hochzeitsgeschenke, Zuschuss Betriebsratsfonds, Sozialfonds, Jahresausklangsfest; Anzahl Mitarbeiter*innen in Österreich</p> |
| <p>3 ÖKOEFFIZIENTE INVESTITIONEN
Umdasch Group weltweit</p> | <p>9 UMSATZRENTABILITÄT
Umdasch Group weltweit</p> | <p>15 GESUNDHEITSQUOTE
Umdasch Group Österreich</p> |
| <p>4 ERNEUERBARE ENERGIEN
Doka: Doka HQ und Produktion Amstetten, St. Martin, Doka Drevo, Banska Bystrica
umdasch The Store Makers: Produktionen Bursa, Gleinstätten, Leibnitz, Litomyšl, Zagreb, Logistic Center Hasendorf</p> | <p>10 WEITEREMPFEHLUNGSRATE
Ausrollung: Doka – 10 Länder umdasch The Store Makers – weltweit (5 Länder)</p> | <p>16 COMPLIANCE-RATE
Umdasch Group weltweit</p> |
| <p>5 INNOVATIONSRATE
Umdasch Group weltweit</p> | <p>11 UNFALLQUOTE
Doka: gewerbliches Personal der Abteilungen VENT, FON, HR, R&D, CFI, Facility Management, Quality Assurance, Planning & Warehouse, Doka Österreich, Distribution Center Österreich, Production Unit Österreich, Production Unit Slowakei
umdasch The Store Makers: gewerbliches Personal der Gesellschaften USMCZ, USMHR, USMLB, USMTR</p> | |
| <p>6 INNOVATIONSFREUDE
Umdasch Group weltweit; enthält gänzlich oder anteilmäßig sämtliche Zentralbereiche für Innovation</p> | <p>12 WEITERBILDUNGSINTENSITÄT
Umdasch Group weltweit</p> | |

Impressum

Herausgeberin
Umdasch Group AG

Anschrift
Josef Umdasch Platz 1
3300 Amstetten, Österreich

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

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

Fotos
Alle nicht explizit gekennzeichneten Bilder:
© Umdasch Group

Porträts
Paul Bauer, www.photo.paulbauer.net

Design
seite zwei, www.seitezwei.com

Papier
PERGRAPHICA® Classic Rough
Hergestellt in Österreich

Für den Druck dieses Berichts wurde
ausschließlich Lagerpapier verwendet,
das nicht extra hergestellt wurde.



The mark of
responsible forestry

