

Vom Denken

&

umdenken

umdaschgroup 2018

Denken

Inhalts- verzeichnis



04 Werteorientiert
Wert schaffen

- 10 Die Nachhaltigkeitsstrategie der Umdasch Group als Teil der Corporate Governance
- 12 Die Kapitalarten – mehr als eine Methodik
- 16 Jeder Antwort liegt eine Frage zugrunde
- 18 Was Megatrends mit unserer Strategie zu tun haben
- 19 Unser Engagement zu den Sustainable Development Goals (SDGs)



Werteorientiert Wert schaffen

2018 war für uns ein großes Jahr. Das hat natürlich damit zu tun, dass es wirtschaftlich zu einem der erfolgreichsten der Unternehmensgeschichte zählt. Wir haben auf allen Ebenen gut gearbeitet, zudem hat uns die Konjunktur kräftigen Rückenwind beschert.

Das Herausragende dieses Jahres möchte ich aber nicht alleine auf seinen ökonomischen Erfolg beziehen. Denn 2018 hatte noch weit mehr zu bieten ...

Andreas J. Ludwig
Sprecher des Vorstandes der Umdasch Group



Das nicht- finanzielle 2018

Unter dem Motto „Let’s celebrate together“ haben wir ein Jahr lang unseren 150. Geburtstag gefeiert – rund um den Globus, mit allen Mitarbeitern und ihren Familien. Wir wollten ein Fest, das UNS in den Mittelpunkt stellt – unsere Vergangenheit, unsere Gegenwart, unsere Zukunft.

In diesem Jahr haben wir uns unserer Kultur besonnen. Wir haben 2018 ganz intensiv genutzt, um uns unsere Werte bewusst ins Gedächtnis zu rufen. Das Ergebnis war schwer zu beschreiben und schon gar nicht zu bemessen. Es war wie eine frische Brise, die uns durch das Jahr getragen hat. Es war wohl der Umdasch-Spirit, der durch die kollektive Bewusstseinsmachung ganz deutlich spürbar geworden ist. Und er hat uns nachhaltig beflügelt.

Und damit bin ich schon beim Schlagwort dieses Berichts, der Nachhaltigkeit. Die Erfahrungen des vergangenen Jahres haben uns dazu bewogen, umzudenken, weiter zu denken. Wollen wir wirklich nur anhand von Zahlen, Fakten und Daten gemessen werden? Was ist mit unserer Kultur, unseren Werten, der Art und Weise, wie wir denken, handeln und miteinander sowie mit der Natur umgehen? Auch das stellt Wert dar und generiert Wert. Wir haben begonnen, uns Gedanken darüber zu machen, wie wir diese nicht-finanziellen Werte darstellen können.

Das Ergebnis finden Sie in diesem speziellen Reporting – dem Versuch, unser finanzielles Reporting mit nicht-finanziellen Erfolgsfaktoren im Unternehmen zu verknüpfen. Der Prozess, der sich dadurch ergeben hat, ist im wahrsten Sinne des Wortes als Umdenken zu bezeichnen. Vieles davon ist aus unserer Kultur heraus und unbewusst immer schon gelebt worden. Nun wollen wir die Intuition dingfest machen. Auf den folgenden Seiten können Sie nachlesen, für welche Methodik wir uns dabei entschieden haben. Uns war wichtig, ein offizielles Rahmenwerk anzuwenden. Dabei geht es nicht nur um Benchmarking, sondern in erster Linie darum, dass wir in einem globalen Umfeld auch globale Maßstäbe anlegen wollen.

Unter diesen selbst auferlegten Bedingungen haben wir uns für das Rahmenwerk des IIRC (International Integrated Reporting Council) entschieden. Als Basis dienen uns die SDGs, die UN-Sustainable Development Goals. Die Methode geht davon aus, dass dem Unternehmen nicht nur Kapital in Form von Finanzvermögen zur Verfügung steht. Ressourcen wie Ideen und Innovationen, Menschen oder Beziehungen beeinflussen den Unternehmenswert in gleichem Maße. Das ist nicht neu. Neu ist, dass wir erstmals versuchen, diese wertgenerierenden, aber nicht-finanziellen Ressourcen darzustellen.

Das Ergebnis ist ein Integrierter Report, wie wir ihn verstehen. Auf freiwilliger Basis. Warum wir das tun? Weil wir denken, dass Unternehmertum weniger mit vergangenheitsbezogenen Daten zu tun hat, sondern viel mehr mit zukunftsorientierten, globalen Aktivitäten.

Das finanzielle 2018

Unser Jubiläum haben wir auch als spezielle Verpflichtung hinsichtlich unseres finanziellen Erfolges gesehen. Feiern macht nur unter positiven Rahmenbedingungen Spaß. Und die waren 2018 gegeben. Mit einem konsolidierten Jahresumsatz von 1,515 Mrd. € ist uns ein Wachstum von 5,2 % gelungen. Natürlich hat uns in der Doka eine gute Baukonjunktur unterstützt. Dem gegenüber steht allerdings bei umdasch The Store Makers ein weiteres schwieriges Jahr für den Einzelhandel. Und auch dort konnten wir 2018 wachsen.

Das ist für mich ein Zeichen, das unsere Wettbewerbsfähigkeit unterstreicht. In beiden Kernbereichen – der Schalung und dem Ladenbau.

Gekennzeichnet war 2018 auch von einer hohen Investitionstätigkeit. Wir haben in Kapazitäten investiert, aber auch in unsere Expansion. Etwa mit neuen Technologien in der Umdasch Group Ventures. Aber auch mit Investitionen ins Kerngeschäft. So benötigte aufgrund hoher Auftragsstände und der damit verbundenen Nachbestückung der Mietparks die Doka große Mengen an Material. Das hat unseren Produktionsumsatz um mehr als 17 % steigen lassen. Diese Investition stellte eine Investition ins Working Capital dar, worin sich der Rückgang im Cash Flow begründet.

Mit einem Plus von 9,4 % ist unser Konzernergebnis im Vergleich zum Vorjahr auf 128 Mio. € gewachsen. Vor allem im Rückblick und in Relation zum Umsatz hat sich diese Kennzahl sehr positiv entwickelt. Lag die Ratio 2013 noch bei knapp über 4 %, hat sie sich bis 2018 auf 8,4 % verdoppelt. Rentabilität ist in unserem Business – die Doka verfolgt mit dem Mietgeschäft ein äußerst kapitalaufwändiges Geschäftsmodell – eine wesentliche finanzielle Zielvorgabe, um flexibel und unabhängig zu bleiben.

Doka

Die Baubranche verzeichnet in den für die Doka relevanten Märkten ein Wachstum um die 3 %. Die Doka selbst ist in dem Zeitraum um 6 % gewachsen. Das heißt, man hat nicht nur die Konjunktur genützt, sondern auch die eigenen Ressourcen gut eingesetzt und dadurch einen Umsatz von 1.263,3 Mio. € erwirtschaftet.

Die Detailentwicklung der Doka beschreibt der Lagebericht auf Seite 41. Ich möchte dennoch zwei wesentliche Merkmale herausgreifen, die unsere Schalungsbauer auszeichnen. Zum einen ist das eine starke Kundenorientierung. Viele unserer Investitionen zielen darauf ab, die Prozesse und Vorgänge auf Baustellen produktiver zu gestalten. Dem tragen zahlreiche – auch digitale – Produktentwicklungen Rechnung. Aber auch Projekte mit dem Ziel, noch bessere Warenverfügbarkeiten für unsere Kunden zu ermöglichen. Diese Investitionen machen sich bezahlt, denn die Doka ist für viele Baufirmen verlässlicher Partner.

Ein weiterer Aspekt macht die Doka erfolgreich: Sie ist weltweit tätig. 2018 haben sich einige Märkte, etwa im Mittleren Osten, nochmals deutlich abgekühlt. Das überkompensieren etwa zentral- und osteuropäische Regionen oder die USA, indem sie deutlich über den strategischen Vorgaben performen. In Hinblick auf nachhaltiges Wachstum bei möglichst breiter Risikostreuung wird daher die geografische Diversifizierung weiterhin wesentlicher Aspekt unserer Strategie sein.

umdasch The Store Makers

Auch die Strategie unserer Ladenbau-Tochter umdasch The Store Makers geht in diese Richtung. Die teilweise als prekär zu bezeichnende Situation des Einzelhandels zwingt viele Wettbewerber und Anbieter zur Konsolidierung. Zeit, um sein Terrain abzusichern und seinen Radius zu erweitern. In den letzten Jahren haben wir dazu einige Akquisitionen getätigt. Nicht zuletzt deshalb konnten die Store Makers 2018 um 4,4 Mio. € auf 252,1 Mio. € wachsen.

Trotzdem dürfen wir keine Zeit aufs Sonnenbaden verwenden. Gegen Ende des Jahres hat sich die Dynamik deutlich verlangsamt – eine Tendenz, die sich auch in den ersten Monaten des neuen Jahres fortsetzt. Große Rollout-Kunden halten aufgrund der verhaltenen Ausblicke im Einzelhandel ihre Investitionen in neue Läden und neue Technologien zurück.

Diese Entwicklung bei unseren Kunden wollen wir aber nicht spiegeln. Im Gegenteil, jetzt müssen wir investieren. So wurde im Herbst letzten Jahres das größte Logistikcenter von umdasch The Store Makers in der Steiermark eröffnet. Und wir sind weiterhin auf der Suche nach strategischen Akquisitionen, die den Store Makers helfen, sich geografisch und inhaltlich weiterzuentwickeln.

Umdasch Group Ventures

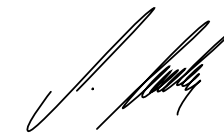
Ganz andere Herausforderungen hat die noch junge Unternehmenstochter Umdasch Group Ventures zu meistern. Sie wurde 2017 mit dem Ziel gegründet, sich neuen, disruptiven Technologien am Bau zu widmen. Mittlerweile hat sich die Umdasch Group Ventures nicht nur um das Thema Handel erweitert. Sie hat eigene Vermarktungsfirmen gegründet und kümmert sich um die Weiterentwicklung der bestehenden Beteiligungen – etwa des amerikanischen 3D-Druckexperten Contour Crafting Corporation – oder die Markterschließung mit Neulandt 3P, der mobilen Feldfabrik. Hier tun sich seit Firmengründung täglich neue Optionen auf und es mangelt ganz bestimmt nicht an Nachfrage. Die Herausforderungen liegen hier in der hohen Dynamik, dem schnellen Wachsen der Organisation und im Erkennen tatsächlich marktfähiger Innovationen – eine wesentliche Aufgabe bei der Vielfalt täglich neu auf den Markt kommender Produkte und Services.

Neben den inkrementellen Produkt- und Dienstleistungsentwicklungen im Kerngeschäft leistet die Umdasch Group Ventures mit den disruptiven Innovationen einen wesentlichen Anteil an unserer Zukunftsfähigkeit. Und kann daher mit Fug und Recht als nachhaltige Investition bezeichnet werden. Ich bin mir sicher, ihre Gründung wird – wollen wir uns anlässlich des Jubiläums einen Blick 150 Jahre in die Zukunft erlauben – als wesentlicher Meilenstein der Unternehmensgeschichte bezeichnet werden.

Liebe Kunden, Mitarbeiter und Partner!

Das Jahr 2018 hat mir einen neuen Blickwinkel beschert. Mir war schon immer bewusst, dass es ein besonderes Privileg, aber auch eine besondere Verantwortung bedeutet, in einem Familienunternehmen mit langer Geschichte aktiv zu sein. Die wahre Kraft dieses Unternehmens hat sich mir aber erst durch das Feiern dieses besonderen Jahres erschlossen. Durch die Begegnungen, die ich gemacht, und die Geschichten, die ich erfahren habe.

Die Kultur, die seit vier Generationen unser Unternehmen prägt, ist einzigartig und schützenswert. Ich freue mich, dem ab sofort mit einer neuen Art des Reportings Rechnung zu tragen.



Andreas J. Ludwig
Sprecher des Vorstandes
der Umdasch Group

Die Nachhaltigkeitsstrategie der Umdasch Group als Teil der Corporate Governance

Eine internationale Arbeitsgruppe aus 16 Mitgliedern aller wesentlichen Unternehmensbereiche arbeitet gemeinsam an der gruppenweiten Nachhaltigkeitsstrategie. Sie sind als Fach- und Führungsexperten wichtige Multiplikatoren ins Unternehmen hinein und vertreten Haltung, Rahmen und zukünftige Maßnahmen auf allen Ebenen.

Nachhaltig wirtschaften. Diesen zutiefst unternehmerischen Ansatz haben wir intuitiv immer schon gelebt. Aber die Rahmenbedingungen ändern sich. Das wirtschafts- und gesellschaftspolitische Umfeld ist komplex geworden, gleichzeitig filigran, verletzlich und angreifbar. Weder wollen wir diese Entwicklungen werten, noch können wir sie aufhalten. Aber wir möchten sicherstellen, dass die Nachhaltigkeit in Form dessen, wie wir mit unseren Stakeholdern und der Umwelt umgehen und gleichzeitig den Fortbestand des Unternehmens garantieren, weiterhin der Maßstab unseres Handelns bleibt.

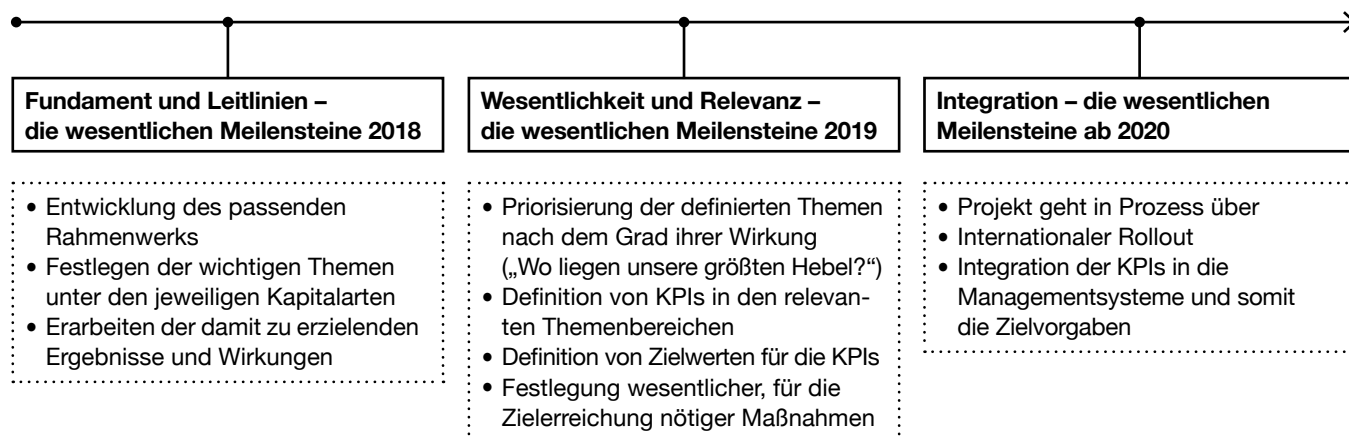
Die Idee, Wert in Ressourcen darzustellen
Nicht allein das Finanzkapital zeugt vom Unternehmenserfolg. Es sind in gleichem Maße nicht-finanzielle Faktoren, die stimmen und stimmig ineinandergreifen müssen, um Wachstum zu generieren und Zukunftsfähigkeit zu gewährleisten. All diese Faktoren sind vergleichbar mit verfügbaren Ressourcen, die aufeinander wirken und sich gegenseitig beeinflussen. Sie agieren wie Silos, die – mehr oder weniger gefüllt – Wertspeicher darstellen und daher auch als Kapitalarten bezeichnet werden.

Dazu wechseln wir von der Intuition zum Rahmenwerk. Aus einer mehr als 150-jährigen Geisteshaltung soll so eine faktische Ordnung werden, die dem Wohl aller Anspruchsgruppen und zugleich der Navigation und Leitung des Unternehmens dient.

Das Modell der unterschiedlichen Kapitalarten ist übrigens ein erprobtes. Es entspricht dem Rahmenkonzept des IIRC, einer international anerkannten Organisation, die damit ein zeitgemäßes Modell zur „Integrierten Berichterstattung“ entwickelt hat. Die Umdasch Group wird dieses zukünftig als Rahmenwerk in ihre Strategie aufnehmen, um neben den Finanzkennzahlen auch die Nachhaltigkeit zu bilanzieren und ökonomische, ökologische und soziale Informationen in ein integriertes Format zu bringen. So wollen wir nach und nach aus einem rein finanziellen Reporting in eine gesamtheitliche, „integrierte“ Berichterstattung nach ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkten übergehen.

Von der Suche nach dem passenden Modell

Gängige Nachhaltigkeitsmodelle auf unser Unternehmen anzuwenden, erschien uns viel zu kurz gegriffen. Denn es geht uns nicht darum, durch das jährliche Befüllen von Zahlenrastern unnötigen Aufwand zu generieren und Bürokratie zu fördern. Vielmehr waren wir auf der Suche nach einem Rahmenwerk, das uns neben der Wahrnehmung, Erfassung und Darstellung unserer unternehmerischen Verantwortung auch als Steuerelement auf Managementebene dient. Und – ganz wichtig – nicht nur die ökologische und soziale Säule im Sinne der Sustainable Science bedient, sondern auch die ökonomische berücksichtigt. Denn wir sind ein Unternehmen, das wie alle anderen Unternehmen den wirtschaftlichen Erfolg an den Ausgangspunkt allen Denkens und Handelns stellt. Aber was generiert eigentlich Erfolg? Die Beantwortung dieser Frage brachte uns auf eine Spur.



	Bisherige Berichterstattung	Integrated Reporting
Denken	Isoliert	Integriert
Verantwortung	Finanzkapital	Alle Kapitalarten
Fokus	Vergangenheitsorientiert, nur finanzielle Informationen	Vergangenheits- und zukunftsorientiert, zusammenhängend, strategisch
Zeitraumen	Kurzfristig	Kurz-, mittel- und langfristig
Vertrauen	Begrenzte Offenlegung von Pflichtindikatoren	Höhere Transparenz
Anpassung	Regelgebunden	Reaktionsfähig auf individuelle Umstände
Prägnanz	Ausführlich und komplex	Prägnant und wesentlich

Die Kapitalarten – mehr als eine Methodik

Die wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen, ihre Bedeutung, Wirkung und die zu erzielenden Ergebnisse

1 Ideenkapital

Die Umdasch Group sieht in Art, Umfang und Güte des Ideenkapitals ihre dynamische Innovativität und Zukunftsfähigkeit bewertet. Als wesentliche Themen werden disruptive Innovationen, neue Produkte und Technologien, neue Märkte und Geschäftsmodelle sowie die Fähigkeit zur Globalität und zum Meistern globaler Herausforderungen betrachtet. Das wollen wir unter Berücksichtigung sozialer und ökologischer Wirkungen durch beständiges Wachstum in unseren bestehenden Märkten, aber auch durch Beschreiten neuer Märkte sicherstellen. Zum Ideenkapital zählen außerdem Patente, Rechte, Marken und Lizenzen.

2 Finanzkapital

Unser Finanzkapital umfasst sämtliche finanzielle Ressourcen des Unternehmens, wie sie in der klassischen Finanzberichterstattung erfasst werden. Zu den wesentlichen Wirkungsfaktoren zählen für uns die Rentabilität unseres Mittel- und Ressourceneinsatzes sowie eine robuste und dauerhafte finanzielle Stabilität, deren wesentlicher Indikator ein hoher Anteil an Eigenmitteln ist. Kennzeichnend sind außerdem intelligente und zukunftsorientierte Investitionen sowie für unser Geschäftsmodell wesentliche Kennzahlen wie Working Capital oder operativer Cash Flow.

3 Realkapital

Das Realkapital der Umdasch Group besteht aus sämtlichen Sachanlagen des Unternehmens, also Infrastrukturen, Maschinen, Produkten, intangiblen und tangiblen Realitäten sowie weiteren realen Unternehmenswerten. Wir betrachten auch die wesentlichen Prozesse zur Herstellung unserer Produkte und Dienstleistungen – Einkauf, Produktion, Qualitätskontrolle, Lagerung, Vertrieb – im Rahmen des Realkapitals. Für unser Teilunternehmen Doka betrachten wir im Speziellen das dem Mietmodell geschuldete Thema der Transporte und Auslieferungen sowie Instandsetzung des gebrauchten Materials intensiv.

4 Humankapital

Das Humankapital umfasst das Wissen, die Erfahrung, die Fach- und Sozialkompetenz sowie die physische, psychische und soziale Gesundheit unserer Mitarbeiter. Als Basis dient unsere Unternehmenskultur, gestützt und gewährleistet wird sie mittels eines internationalen, sämtliche Ebenen durchwirkenden Leadership-Prozesses sowie der Motivation und Bereitschaft speziell der Führungskräfte zu permanentem Wandel. Als wesentlich im Erreichen der Unternehmensziele erachten wir Motivation, Loyalität und Engagement unserer Mitarbeiter im und fürs Unternehmen. Den Teilunternehmen kommt hier auch eine wichtige Rolle im Sinne attraktiver Arbeitgebermarken zu.

5 Sozial- und Beziehungskapital

Das Sozial- und Beziehungskapital der Umdasch Group beinhaltet die Anzahl, Stärke und das wirtschaftliche Potenzial unserer Beziehungen und Partnerschaften inner- und außerhalb des Unternehmens. Hierzu zählen wir gute, auch belastbare Beziehungen zu unseren Eigentümern, Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Wissenschafts- und Entwicklungspartnern, Vereinen und Nachbarn. Als relevant erachten wir im Speziellen unser Netzwerk aus Partnern im Bereich Aus- und Weiterbildung, mit Universitäten, Ausbildungsstätten sowie finanziellen und nicht-finanziellen Organisationen, die sich – wie die Umdasch Group Foundation – das Thema Bildung zum Mittelpunkt gemacht haben.

6 Naturkapital

Das Naturkapital quantifiziert die Art und Nutzungsweise von Naturressourcen wie Wasser, Land, Wäldern, Boden und Luft. In dieser Kapitalart werden die positiven – aber auch negativen – Auswirkungen der betrieblichen Geschäftstätigkeiten auf diese Naturressourcen qualifiziert und quantifiziert. Ein besonderes Augenmerk gilt Innovationen, die ökologischen mit ökonomischem Nutzen verbinden. Dazu zählt auch die Vermietung unserer Schalung. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Steigerung des Anteils erneuerbarer Energien im Produktions- und Betriebsprozess sowie besserer Transportausnutzung. Bezüglich des Materialeinsatzes sind die Hauptstoffe, die innerhalb der Umdasch Group eingesetzt werden, Holz, Stahl, Aluminium und Polyurethan.

Ausgehend von diesen sechs Kapitalarten wurden die dahinterliegenden, für uns wesentlichen Themen formuliert und die daraus in Zukunft gewünschten Ergebnisse und Wirkungen erarbeitet ...

Die wesentlichen Themen

Zukunftsfähigkeit

Disruptive Innovationen, neue Produkte, Technologien, Märkte und Geschäftsmodelle, Globalität

IDEENKAPITAL

- Lösungskompetenz
- Best in Class für Produkte und Qualität
- Marktwachstum
- Technologieführerschaft

Die Ergebnisse & Wirkungen

Die wesentlichen Themen

WACHSTUM

Eigenkapital, Working Capital, Cash Flow, Investitionen, Bonifikationsmodell

FINANZKAPITAL

- Rentabilität
- Finanzielle Stabilität
- Investitionen
- Erfolgsbeteiligung

Die Ergebnisse & Wirkungen

Die wesentlichen Themen

EFFEKTIVITÄT

Produktinnovation, Einkauf, Produktion, Lagerung und Vertrieb, Produkte und Services, Wertschöpfungskette

REALKAPITAL

- Größtmöglicher Kundennutzen
- Business Excellence
- Operative Effizienz und Produktivität
- Resilienz

Die Ergebnisse & Wirkungen

Die wesentlichen Themen

*Attraktivität
Leadership, Vielfalt und Gender, Unternehmenskultur, Mitarbeiterentwicklung und Nachfolgeplanung, Employer Branding, Gesundheit und Arbeitssicherheit, internationale Standards*

Humankapital

- Zuverlässiger Arbeitgeber
- Gesunde Mitarbeiter
- Gelebter Spirit
- Weltweit menschenwürdige Arbeitsbedingungen

Die Ergebnisse & Wirkungen

Die wesentlichen Themen

VERANTWORTUNG

Gesellschaftliches Engagement (inkl. Engagement für lokale Gemeinschaften), aktives Stakeholder-Beziehungsmanagement, Netzwerke, Compliance

Sozial- und Beziehungskapital

- Reputation
- Gesellschaftliche Legitimation
- Förderung des gesellschaftlichen Wohls
- Globales Familienunternehmen

Die Ergebnisse & Wirkungen

Die wesentlichen Themen

SCHUTZ

Erneuerbare und nicht-erneuerbare Ressourcen und Materialien, Energie, Klimawandel, Biodiversität, Abfälle, Wasser

NATURKAPITAL

- Ökoeffizienter Ressourceneinsatz
- Proaktiver Umweltschutz
- Kreislaufwirtschaft
- Intelligente Öko-Innovationen

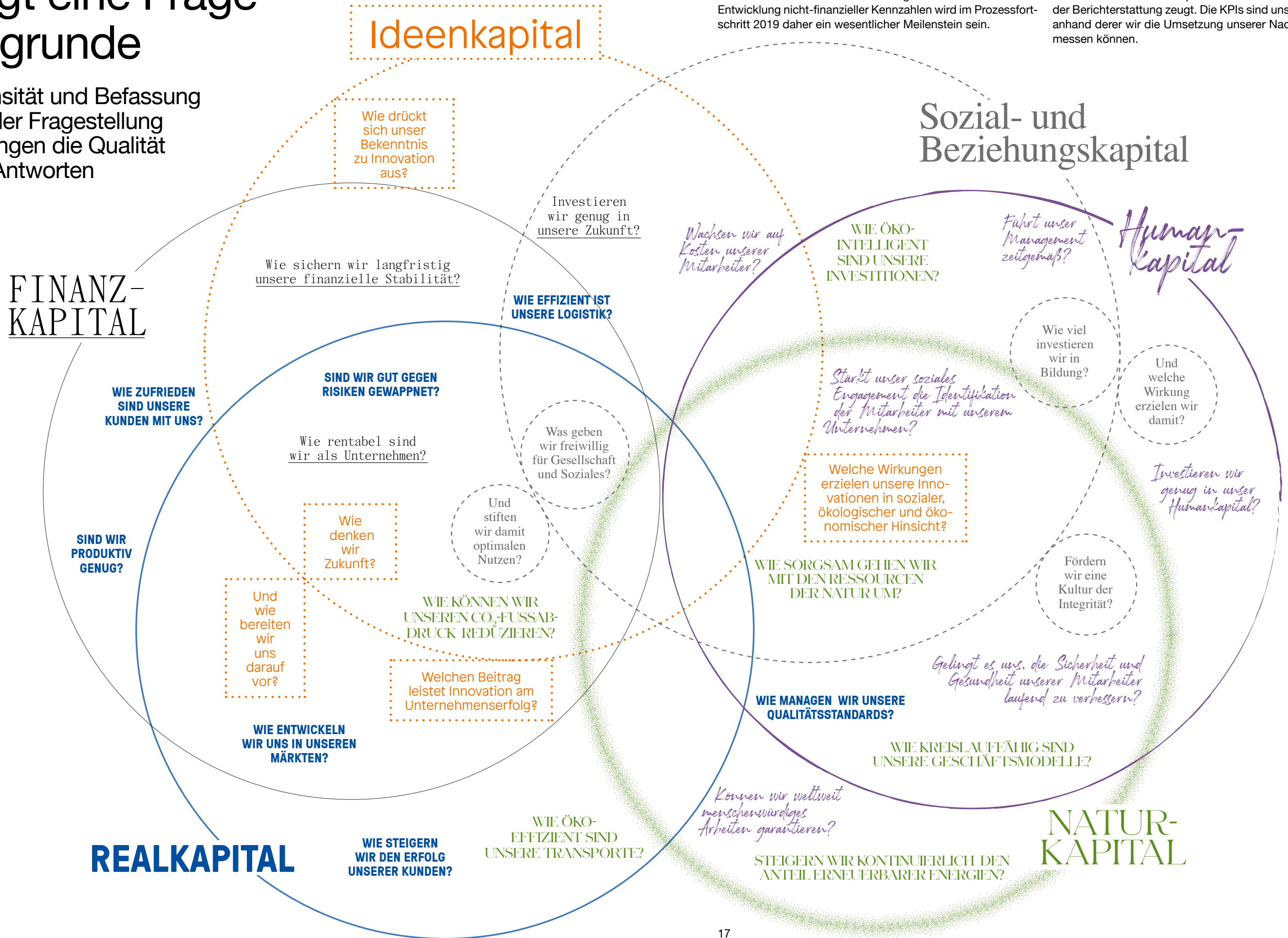
Die Ergebnisse & Wirkungen

Jeder Antwort liegt eine Frage zugrunde

Intensität und Befassung mit der Fragestellung bedingen die Qualität der Antworten

In unserem Verständnis machen nicht-finanzielle Werte einen gleich wesentlichen Anteil am Unternehmenswert aus wie finanzielle. Das Verständnis alleine reicht aber nicht aus, um ein Unternehmen nachhaltig auf immaterielle Werte einzuschwören und seine Steuerinstrumente dahingehend auszurichten. Die Entwicklung nicht-finanzieller Kennzahlen wird im Prozessfortschritt 2019 daher ein wesentlicher Meilenstein sein.

Der Stand des Projekts im Berichtszeitraum 2018 bildet aber bereits die Vorarbeit dazu ab. Wir möchten diese Etappe an der Stelle darstellen, weil sie als Sprungbrett für die KPI-Findung wesentlich ist und von der intensiven Auseinandersetzung mit einer neuen Art von Transparenz und Kommunikation in Form der Berichterstattung zeugt. Die KPIs sind unsere Kennzahlen, anhand derer wir die Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsziele messen können.



Was Megatrends mit unserer Strategie zu tun haben

Ein Existenzgrund ist kein Selbstzweck, sondern muss Herausforderungen lösen

Globale Herausforderungen wie Klimawandel, Bevölkerungswachstum, damit verbunden Urbanisierung und Wohnungsknappheit, der demografische Wandel, Trends etwa zu mehr Individualisierung und Konnektivität, aber auch die Anforderungen an neue Arbeitswelten, Sicherheit und ökoeffizientere Mobilität und Infrastruktur – das alles fordert die Weltgemeinschaft. Und auch Unternehmen. Denn diese Entwicklungen schaffen Risiken, wenn sie verdrängt oder missachtet werden. Sie schaffen aber auch enorme Chancen, wenn man auf sie zugeht.

Mit dem Beschluss der UN-Mitgliedsstaaten zu 17 globalen Zielen für eine nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals – SDGs) einigte man sich 2015 auf eine ambitionierte und umfassende Vision für soziale, ökologische und ökonomische Entwicklung.

Die SDGs dienen auch Unternehmen als Orientierungshilfe, ihre Ziele und Tätigkeiten auf eine nachhaltige Entwicklung auszurichten. Indem wir sie offiziell unterstützen und uns in unserer Strategie auf sie beziehen, verstärken wir den Trend zu mehr Nachhaltigkeit im Wirtschaftsleben und wirken so an einem Sog mit, der global gesehen zu einem Umdenken in Verbindung mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen und Möglichkeiten führen wird.

Das Referenzieren auf die SDGs stellt für uns außerdem eine Checkliste dar, um nicht Gefahr zu laufen, im eigenen Mikroumfeld isoliert zu agieren, sondern mit unseren Aktivitäten und Maßnahmen einer globalen Ausrichtung für eine bessere und gerechtere Welt zuzuarbeiten.

Unser Engagement zu den Sustainable Development Goals (SDGs)

Uns ist bewusst, dass die Wirtschaft ein unerlässlicher Partner zur Erreichung der 17 Sustainable Development Goals darstellt. Unternehmen, allen voran global agierende, können im Rahmen ihres Kerngeschäfts einen substanziellen Beitrag zur Erreichung und Gewährleistung einer nachhaltigeren Welt leisten. Wir erkennen die SDGs als wesentliches Rahmenwerk an. Wir haben daher

1. im ersten Schritt die Auswirkungen unseres Handelns im Rahmen der jeweiligen Kapitalart erhoben und den SDGs zugeordnet.
2. In einem nächsten, zweiten Schritt wollen wir uns substanzielle, eigene Beiträge zur Erreichung der globalen Nachhaltigkeitsziele überlegen.
3. Und der dritte Schritt wird sein, künftig über die Fortschritte transparent zu berichten.

Die SDGs decken ein breites Spektrum an Nachhaltigkeitsthemen wie die Bekämpfung von Armut, die Bereitstellung von Bildung und Gesundheit, wirtschaftliche und gesellschaftliche Zukunftsfähigkeit sowie Klima- und Umweltschutz ab. Diese sind für die ganze Wirtschaft, daher auch für unser Unternehmen, höchst relevant. Wir erlauben, ja verpflichten uns selbst, die integrierte Geschäftsstrategie der Umdasch Group mit den Zielen und Absichten der Globalen Nachhaltigkeitsziele aktiv zu verbinden.



Umdasch

Inhalts- verzeichnis



FINANZKAPITAL

S. 17



IDEENKAPITAL

S. 5



REALKAPITAL

S. 49

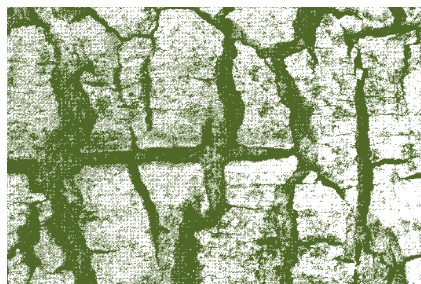


Humankapital
S. 65



Sozial- und
Beziehungskapital

S. 81



NATURKAPITAL

S. 97

Impressum
S. 119

Den Blickwinkel
ändern.
Das Gewohnte
verlassen.
Die Vielfalt leben.

ETIEDALNIKPA

TDAEPAIEINKL

TEIENKALDPA

IKEDEATPAILN

IDEEPITANKAL

EENIDKAPITAL

DIEENKAPITLA

IDEEPINKATAL

1 IDEENKAPITAL

IDEENKAPITAL



† Jürgen Obiegli, Werner H. Bittner

**WER IMMER TUT,
WAS ER SCHON KANN,
WIRD IMMER BLEIBEN,
WAS ER SCHON IST.**

Egal welche Branche, welches Geschäftsmodell, ob Handel, Industrie oder Dienstleistung: Innovationsfähigkeit ist eine Kernkompetenz jedes erfolgreichen Unternehmens und gilt als Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit.

Ganze Branchen verschwinden von der Bildfläche, das einträglichste Geschäftsmodell kann sich in kurzer Zeit überholen. Nur Unternehmen, die Agilität als Teil ihrer Unternehmenskultur verstehen und fördern, sind auf radikalen Wandel vorbereitet. Und treiben ihn auch.

Wir sehen die Bereitschaft zur Veränderung und die Fähigkeit zur Innovation als Ressource. Als Wert, den es zu erhalten und permanent zu steigern gilt. Wir haben begonnen, unsere Ideen als Kapital zu betrachten.

Dieses „Neudenken“ oder „Umdenken“ findet in allen Bereichen des Unternehmens statt und beeinflusst all unsere Prozesse. Am deutlichsten und radikalsten leben wir diese Philosophie mit der Umdasch Group Ventures. Wir haben die Verantwortlichen Jürgen Obiegli und Werner Bittner auf der bauma besucht und zwischen all ihren Terminen zum Gespräch getroffen.

DAS INTERVIEW

Nicht nur auf dem Stand der Umdasch Group Ventures, sondern auf der gesamten Messe fällt eines auf: Die Bauindustrie ist offenbar im digitalen Zeitalter angekommen.

Jürgen Obiegli: Im Vergleich zu den letzten baumas stimmt das. Insgesamt nutzt die Bauindustrie die Möglichkeiten, die die neuen Technologien uns bieten, aber noch viel zu wenig.

Werner H. Bittner: Das sehe ich genauso. Die Bauma widerspiegelt aber doch heuer klar ein steigendes Bewusstsein dafür, dass Baustellen endlich effizienter werden müssen. Und das nicht nur in Europa. Weltweit müssen sich Methoden und Prozesse innovieren, um rasch steigende Bedarfe decken zu können.

Was ist unter „Bedarfe“ genau zu verstehen?

Werner H. Bittner: Der demografische Wandel bedeutet ein starkes Bevölkerungswachstum in den nächsten Jahrzehnten. Bereits 2050 werden knapp zehn Milliarden Menschen auf der Erde leben. Dieses Wachstum wird sich auf Entwicklungsländer konzentrieren – und dort auf Städte. Unter den derzeitigen Voraussetzungen wird den Menschen viel zu wenig Platz zum Wohnen zur Verfügung stehen. Weil die aktuellen Baumethoden nicht in so kurzer Zeit so viel Wohnraum schaffen können. Wir müssen also ganz neue Methoden entwickeln. Dabei liegt das Augenmerk auf Kosteneffizienz, Schnelligkeit und Nachhaltigkeit.

Jürgen Obiegli: Das Thema Bedarf ist auch aus einer humanistisch-ethischen Sicht zu betrachten – es geht nämlich um Menschenwürde. Es ist doch in unserer Wohlstandsökonomie niemandem zumutbar, auf einem Müllplatz unter einer Plastikplane zu leben. Es ist Teil einer unternehmerischen Verantwortung, die unsere Eigentümer mit der Umdasch Group Ventures wahrnehmen. Ein zweiter Aspekt ist die Verantwortung für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmensgruppe. Einerseits passiert das in den Teilunternehmen selbst. Unsere beiden Schwesterunternehmen sind im Entwickeln neuer Produkte und Lösungen jeweils selbst aktiv. Das heißt, auf evolutionärer Ebene sind wir gut aufgestellt. Um disruptive Entwicklungen kümmern wir uns abseits des Kerngeschäfts mit der Umdasch Group Ventures.

↓ Die digitale Baustelle



↑ Jürgen Obiegli, Werner H. Bittner

Wie sieht das Modell der Umdasch Group Ventures genau aus?

Werner H. Bittner: Eigentlich ist es das Suchen nach und das Entwickeln von neuen Technologien, Methoden und Materialien, die ermöglichen, dass man schnell und günstig, aber auch umwelt- und sozialverträglich bauen kann.

Noch konkreter bitte.

Werner H. Bittner: Ein gutes Beispiel ist die Mobile Feldfabrik. Gut auch deshalb, weil ich gerade hier auf der bauma merke, dass man an ihr am besten unser Modell erklären kann. Angenommen, Sie bauen ein neues Stadtviertel in einer ostafrikanischen Millionenstadt: 1.500 Häuser zu jeweils 50 m². Die Feldfabrik wird zu Beginn im Container dorthin geliefert und produziert direkt vor Ort die benötigten etwa 270.000 m² Fertigbeton. Das hat einen enorm positiven Impact auf die Umwelt, weil der laufende Transport der Betonteile von der Produktion zur Baustelle entfällt. Für die Arbeiten vor Ort findet die lokale Bevölkerung Anstellung. Wir stellen lediglich die Fabrik und das Know-how in Form von Instrukto- ren bei. Das schafft Beschäftigung. Zusätzlich werden Leistungen von regionalen Firmen bezogen und lokale Materialien verwendet. Das wiederum wirkt positiv auf die Wertschöpfung in der Region. Und letztendlich haben wir in nur einem Jahr eine Siedlung gebaut, die mindestens 6.000 Menschen zur lebenswerten Unterkunft dient. Und das mit nur einer Feldfabrik.

Generieren Sie diese Ideen eigentlich selber? Oder setzt man eher auf Entwicklungspartner?

Jürgen Obiegli: Sowohl als auch. Wie Werner erwähnt hat – wir suchen und entwickeln. Manche Technologien wurden von anderen schon sehr weit vorgebracht. Da brauchen wir das Rad nicht neu erfinden. Außerdem entspricht es nicht dem Wesen der Disruption, auf etwas, das es schon gibt, zu setzen. Hier sind wir dann Investor, Sparring- oder Vertriebspartner. Andererseits sind wir etwa mit unserer Tochterfirma Contact sehr stark selbst in der Entwicklung aktiv. Dort geht es darum, durch digitale Applikationen den Prozess des Bauens ganz neu zu gestalten: transparenter, effizienter und intelligenter.

Weil wir hier auf der bauma sind, geht es auf Ihrem Stand ums Bauen. Die Umdasch Group ist darüber hinaus in einem zweiten Geschäftsfeld tätig: dem Handel. Wie sieht es hier mit Disruption aus?

Jürgen Obiegli: Mit dem Bereich Bau haben wir die Umdasch Group Ventures gestartet. Seit 2018 haben wir auch die Entwicklung im Handel im Visier. Es gibt keinen zweiten Sektor, der von den großen Megatrends so stark beeinflusst wird wie er. Denn die Art und Weise, wie Menschen in Zukunft die Bedürfnisse ihres täglichen Bedarfs decken werden, wird sich radikal ändern. Und unter ganz neuen Gesichtspunkten stattfinden, etwa nachhaltig-ökologischer.

Gewähren Sie uns zum Abschluss einen Blick in Ihre Zukunft – wo steht die Umdasch Group Ventures 2030?

Werner H. Bittner: 2030 ist die Umdasch Group Ventures ein international renommiertes Entwicklungszentrum für disruptive Geschäftsmodelle. Wir setzen Trends und schaffen es, immer wieder zu überraschen. Es macht Spaß, für uns und mit uns zu arbeiten. Wir haben eine Vielzahl neuer Geschäftsfelder entwickelt, die alle ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Mehrwert schaffen.

DIE FELDFABRIK

→ MOBIL → PRODUKTIV → NACHHALTIG

MOBIL:
SIE KOMMT ÜBER-
ALL HIN, WO SIE
GERADE BAUEN

PRODUKTIV:
SIE PRODUZIERT
DIREKT AUF IHRER
BAUSTELLE SÄMTLI-
CHE BETONFERTIG-
TEILE

NACHHALTIG:
SIE SCHONT
RESSOURCEN UND
SCHAFFT WERT-
SCHÖPFUNG VOR
ORT



IHRE VORTEILE

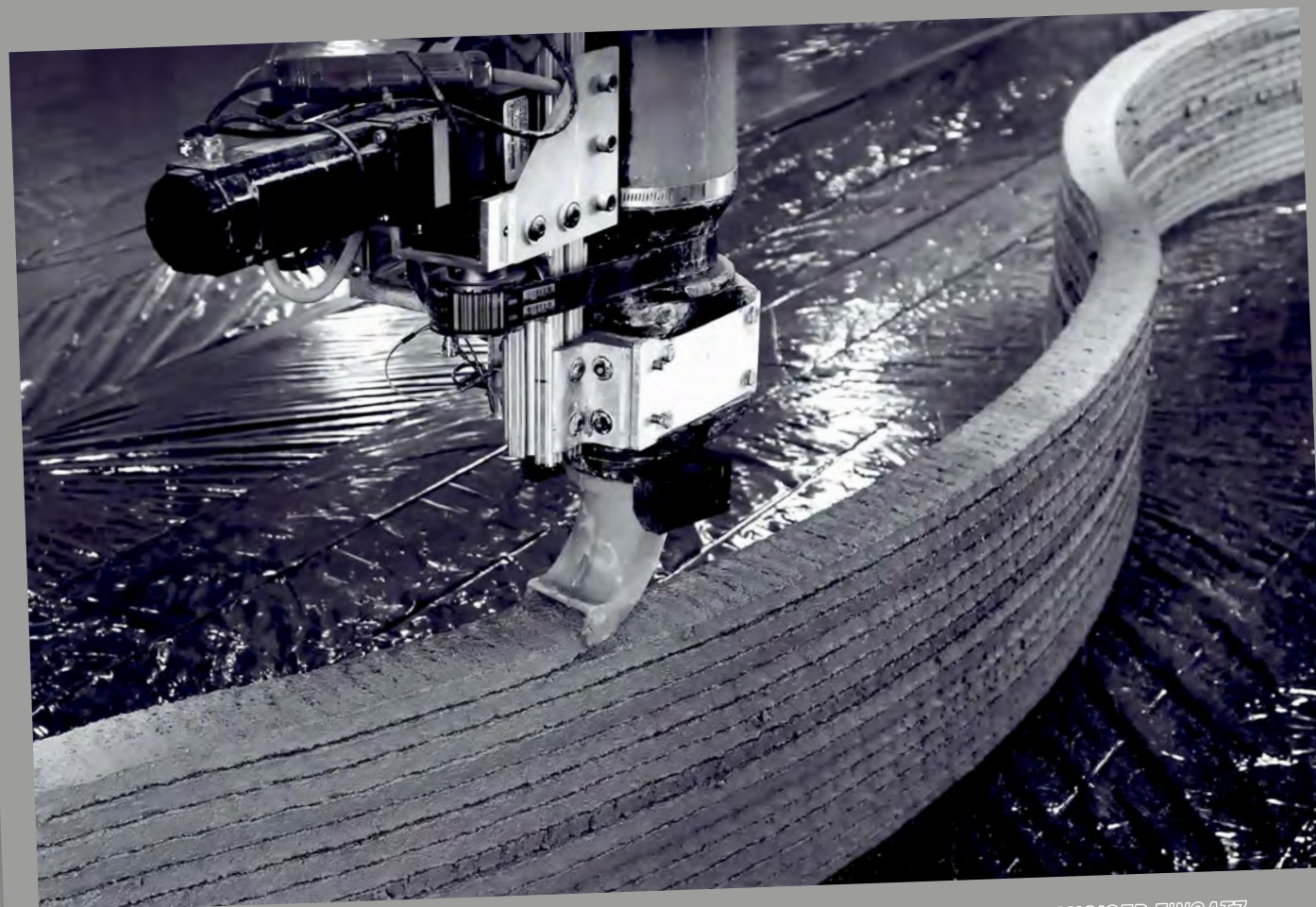
- Hohe Produktivität – jährliche Menge: 270.000 m²/Fabrik
- Minimierung der Transportkosten
- Hohe Zeitersparnis – keine Verzögerungen
- Betriebsbereit in nur 4 Wochen
- Lokale Wertschöpfung durch Vor-Ort-Personal
- Einsatz lokaler Materialien und Leistungen

UNSER SERVICE

- Verkauf und Vermietung
- Auf- und Abbau
- Schulung und Ausbildung Ihrer Teams vor Ort
- Technische Arbeitsvorbereitung
- Betontechnologie
- Wartung

BAUEN IN EINER NEUEN DIMENSION DER 3D-DRUCK

→ SCHONT UMWELT & RESSOURCEN
→ SPART KOSTEN → SPART ZEIT



TECHNOLOGIE

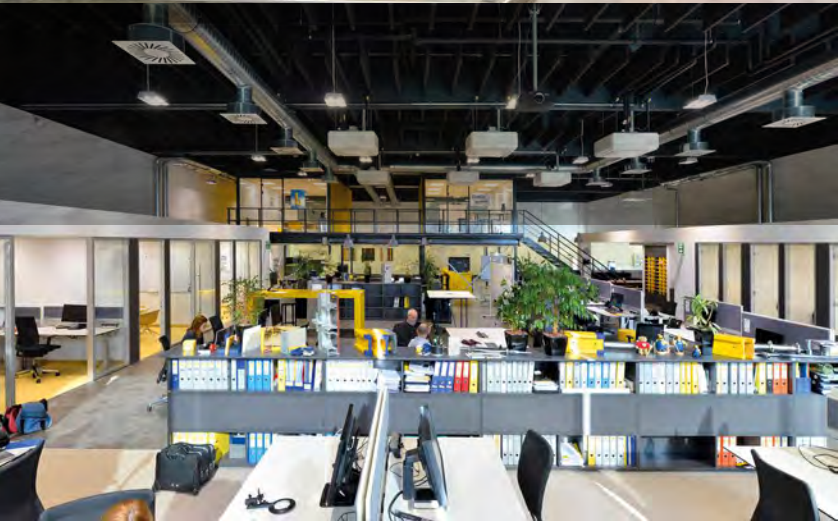
- Voll BIM-fähig
- Kompatibel mit architektonischer Standardsoftware
- Druckt gängigen Ortbeton
- 2 Portale von 8x18 und 12x18 Metern

EINFACHE HANDHABUNG

- Druckt direkt auf der Baustelle
- Gewicht unter 1 Tonne
- Nur 90 Minuten für Aufbau bzw. Versatz
- 24/7 verfügbar
- Nur 1 Operator erforderlich

VORRANGIGER EINSATZ

- Wohnbau
- Katastrophenhilfe
- Militär
- Architektur
- Weltraum



← ↑ DokaLab

① Information und Kommunikation

Unser rasantes Wachstum, die Dynamik der Märkte, komplexe Aufgaben – das und mehr stellt uns vor große Herausforderungen: Wie können wir ungehinderten Informationsfluss garantieren? Wie und wo teilen wir Wissen? Wie kommunizieren wir global miteinander? Und wie geht Vernetzung? Im Headquarter Amstetten wurden als Antwort darauf zahlreiche neue Räume geschaffen, die nur mehr wenig an frühere Arbeitsplätze erinnern:

- Flexibles Büro. „Neuer Tag – neue Needs“, so das Motto. Vormittags konzentriert in einem Fokusraum, nachmittags aufgrund vieler Skype-Calls in der öffentlichen Zone.
- Dass wir immer mehr in Projekten arbeiten anstatt in Routinen, ist eine Tatsache. Projekträume, Projektische, Projektzonen tragen dem Rechnung.
- Abteilungsübergreifend: Marketing und Produktmanagement, Overseas und Europa – die Idee des flexiblen Büros verbindet. Dabei werden sich thematisch überschneidende Bereiche zusammengelegt.
- Loungebereiche bieten Entspannungsmöglichkeiten und Begegnungszonen.
- Eine inspirierende Arbeitsumgebung fördert Kreativität und Motivation.
- Digitalisierung. Neue Technologien sind wichtige Hilfsmittel für effiziente und schnelle Kommunikation, Organisation und Wissensvermittlung.

Seit 2018 testen wir das Arbeiten im Collaboration-Hub der Tabakfabrik Linz, um uns noch besser mit der Außenwelt zu vernetzen. Aufgrund der Akzeptanz und positiven Erfahrungen planen wir 2019 eine Erweiterung auf Wien.

DER ARBEITSPLATZ DER ZUKUNFT – 3 GROSSE HERAUSFORDERUNGEN, 3 MÖGLICHE ANTWORTEN.

Oft zitiert, viel diskutiert: das neue Arbeiten. Wir haben uns in verschiedenen Bereichen im Unternehmen die gleiche Frage gestellt: Was brauchen wir, um zeitgeistig, dabei effizient und gesund miteinander arbeiten zu können?

② Miteinander und voneinander lernen

Wie oft man es auch teilt – es wird dadurch immer mehr: das Wissen. Eine der wesentlichen Aufgaben in Unternehmen ist genau das: Wissen generieren, Wissen weitergeben und Wissen so platzieren, dass alle darauf zugreifen können.

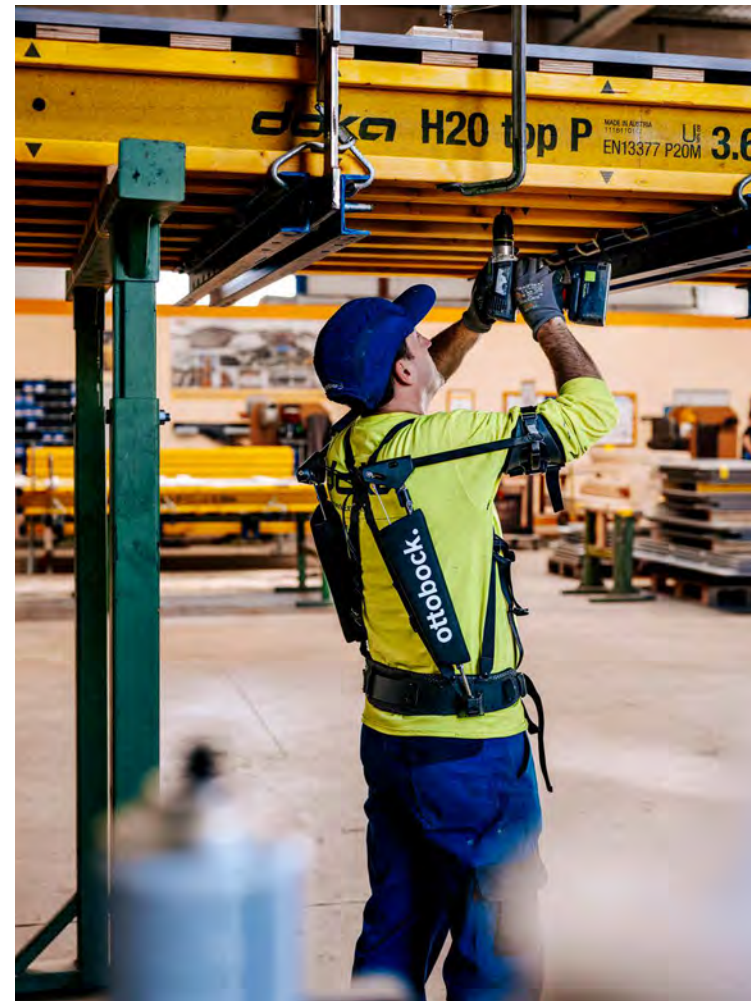
Ein Beispiel dafür: die Doka-Future Zone, die sich mit der Zukunft der Industrieproduktion beschäftigt. Automatisierung, Robotik und Digitalisierung sind keine Schreckgespenster. Sie schaffen im Gegenteil neue Möglichkeiten für uns alle. Das möchte die Factory der Zukunft mit ihrer Future Zone vermitteln.

- Modernste Technologien. Unter anderem kommt in der Future Zone ein 3D-Drucker für neue Kunststoff- und Metallprodukte zum Einsatz.
- Agile Arbeitsmethoden, um schneller mit Neuentwicklungen starten zu können und rascher zu optimalen Lösungen zu gelangen.
- Inspirierende Atmosphäre bietet Raum für neues Denken abseits der Produktionsroutinen.
- Innovationslabor und Lernwerkstatt, um Neues zu testen.
- Kreativität und Eigeninitiative fördern – etwa mit Projekten wie der 3D-Challenge, die Ideen zur Prozess- und Produktverbesserung nachfragt und prämiiert.
- „Future Talks“ bieten den Kollegen aus der Produktion Möglichkeiten, sich zu informieren, aber auch Fragen zu platzieren.



↑ Doka-Future Zone

↓ Ergonomie und Gesundheit: das Exoskelett im Einsatz



③ Ergonomie und Gesundheit

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist uns ein großes Anliegen. Und das wird es auch in Zukunft bleiben. Unser Bestreben ist es, den hohen Stellenwert dieses Themas und seine Wesentlichkeit kontinuierlich in internationale Standards zu übersetzen. In produzierenden Unternehmen gilt ein besonderes Augenmerk der Ergonomie der Arbeitsplätze. Auch dort, wo aus gesetzlicher Sicht kein unmittelbarer Handlungsbedarf besteht, wollen wir tätig werden. Ein „Arbeitsplatz der Zukunft“ bedeutet für uns auch ein Arbeitsplatz, der die körperliche Gesundheit unserer Mitarbeiter unterstützt.

Ein solches Projekt wurde im letzten Jahr in der Fertigung in Amstetten gestartet: Exoskelett. Dabei handelt es sich um einen Anzug, der eine äußere Stützstruktur für den Körper darstellt und die bei bestimmten Tätigkeiten wirkenden Kräfte so weit wie möglich vom Körper ableitet. Sein Einsatz im Industriebereich ist neu und dient speziell bei Über-Kopf-Arbeiten der Unterstützung der Schultern. Im nächsten Schritt geht es um die Unterstützung des Rückens bei Hebevorgängen. Zeitgleich dazu werden wir die Tests auf weitere Produktionsstätten ausweiten.

Speziell im Hinblick auf die Erhöhung des Pensionsantrittsalters wollen wir unsere Mitarbeiter mit ergonomischen Hilfsmitteln entlasten, den Wiedereinstieg nach einer Erkrankung des Skelett-Muskel-Apparats erleichtern oder überhaupt ermöglichen.



DIE IDEE VON DER WELTWEITWERDUNG DES WOHLSTANDS

Handelskonflikte, politische Krisen, Cybercrime, die zweifelhafte Rolle von Großkonzernen, Angst machende Klimaphänomene. Das sind nur einige Schlagwörter, die die Schattenseiten der Globalisierung benennen. Die Entwicklung von einzelnen, abgegrenzt denkenden und agierenden Systemen hin zu einer großen globalen Idee hält viele Stolpersteine bereit. Jede Veränderung brachte schon immer auch Herausforderungen mit sich. Herausforderungen, die im gemeinsamen Verständnis auch gelöst werden können.

Keinesfalls sollen sie uns daran hindern, die vielen positiven Aspekte, ja die Notwendigkeit einer offenen, weltweit vernetzten Wohlstandsökonomie zu erkennen, herauszustreichen und zu verfolgen.

Die Rolle der Wirtschaft

Unternehmen kommt bei dieser Entwicklung eine wesentliche Rolle zu. Progressive, zukunftsorientierte Firmen stellen sich ihr nicht nur, sie gestalten auch Prozesse, Modelle und Produkte, die die globale Dynamik verstärken. Und sie entwickeln Lösungen, die den negativen Begleiterscheinungen der Globalisierung entgegenwirken können.

Der Beitrag der Umdasch Group

Als globales Unternehmen tragen wir an dieser Verantwortung mit. Im ökologischen, sozialen und ökonomischen Sinn. Speziell mit unserer noch jungen Unternehmenstochter Umdasch Group Ventures unterstreichen wir diese Verantwortung und verorten sie damit auch ganz konkret. Wir nehmen uns wesentlicher globaler Themen an – etwa Bevölkerungswachstum, Urbanisierung, Konnektivität, lokale Wertschöpfung oder Schaffung von Infrastruktur. Auch die Produkte und Dienstleistungen der operativen Unternehmen Doka und umdasch The Store Makers verstärken sich dahingehend. Zusätzlich setzen soziale Initiativen wie die Umdasch Group Foundation bei den Wurzeln an – in dem Fall ist das Bildung, die als Fundament von Individualität und Wohlstand gilt.

Viele Themen – eine Welt

All diesen Themen möchten wir eine Bühne geben. Wir wollen unseren Mitarbeitern, Kunden, Partnern, allen Menschen, die uns als Unternehmen begegnen, näherbringen, dass wir mit dem, was wir tun und worüber wir nachdenken, einen Beitrag leisten für eine globale Wohlstandsökonomie. Und somit einen Beitrag für die Zukunft.

Dazu haben wir im Jubiläumsjahr – neben der Ausstellung über unsere Geschichte – einen Pavillon der Zukunft gestaltet. Eine Weltkugel. Sie steht in unserem InfoCenter in Amstetten unseren Besuchern zur Verfügung und entführt sie in die Welt der Globalität. Mit all ihren Chancen und Risiken.

World Economic Forum als Partner

Was eignet sich besser, um über globale Themen zu sprechen, als das Weltwirtschaftsforum? Wir haben uns diese internationale Organisation, die jährlich den Wirtschaftsgipfel in Davos veranstaltet, als Partner geholt, der unseren Pavillon der Zukunft interaktiv bespielt. Mit den großen Globalisierungsfragen unserer Zeit. Jede Woche gibt's neue, spannende Beiträge, in denen ökologisch-soziale, aber auch moralisch-intellektuelle sowie ökonomische Themen verarbeitet werden.

DIE GESCHICHTE VOM EIERKOCHER. UND WAS SIE MIT INNOVATION ZU TUN HAT.

Geschäftsmodelle erzählt man am besten anhand von Geschichten. Unsere beginnt 2018 im Wiener Rathaus. Dort waren im Rahmen der World Summit Awards im März elf Start-ups angetreten. Sie hatten sich unter 135 internationalen Einreichern durchgesetzt und pitchten nun in der Endrunde um den Josef Umdasch Forschungspreis.

Als einer der Kategorie-Sieger ging Jingle hervor, ein Start-up aus Wien. Die Jury war begeistert von den drei Jungs, die nicht nur mit einem Preis belohnt wurden. Im Herbst 2018 beteiligten sich nämlich umdasch The Store Makers am jungen Unternehmen.

Die Idee von Jingle

Jingle will mit seinem Geschäftsmodell eine lokale Alternative zu großen Onlinehändlern bieten. Eine Plattform nimmt die Wünsche des Users entgegen. Über ein Suchfeld kann ein Produkt eingegeben werden. Die Plattform verbindet sich im Hintergrund mit den Warenwirtschaftssystemen seiner Handelspartner und schlägt dem Kunden nicht nur das passende Produkt vor, sondern zeigt ihm auch genau an, wo er es in seiner Nähe – online oder offline – bekommen kann.

Das klingt gut. So gut, dass wir das gleich testen. Eine der Kolleginnen ist gerade auf der Suche nach einem Eierkocher. Spontan machen wir uns auf den Weg nach Wien.

Die erste Station: ein altes Bürohaus im 3. Wiener Gemeindebezirk. Dort hat Jingle Quartier bezogen. „Typisch Start-up-Hub“ denken wir und meinen damit die losen Kabel, die überall von der Decke hängen.



← Aber auch die Stille, die in den Gängen um kurz vor 10 Uhr vormittags noch herrscht.



Bei Jingle wird schon gearbeitet. Als wir anklopfen, öffnet Gregor Wallner, CEO und einer der Gründer, selbst die Tür. Wir erklären ihm unsere Idee, und er ist sofort bereit, bei unserer Story mitzumachen. Noch im Büro geben wir auf dem Jingle Marktplatz online unser Wunschprodukt ein – einen Eierkocher von Cloer. Weil der im Test gut abgeschnitten hat. „Für unser Interface arbeiten wir mit künstlicher Intelligenz“, so Gregor. „Noch tüfteln wir an der Optimierung des Marktplatzes – auch für die Händler, die ihre Produkte darauf anbieten.“ Aber die Pläne gehen noch viel weiter: „Wir wollen auf Messaging-Plattformen wie WhatsApp und Facebook-Messenger. Und wir wollen die sprachbasierte Suche. Alexa wird dann unseren Kunden helfen, das gewünschte Produkt zum richtigen Preis und mit der passenden Verfügbarkeit lokal einzukaufen.“

Okay, aber noch geht's um den Eierkocher. Die Suche schlägt einige Treffer in unserer Umgebung vor. Wir wählen einen aus und starten gleich gemeinsam los.

Die zweite Station: EP: Electro Treff, Obere Donaustraße. Ein kleines Elektro-Fachgeschäft, das von der Waschmaschine bis zum Staubsauger auf kleiner Fläche ein Riesen-Sortiment anbietet. Wir freuen uns, dass es das noch gibt. Inklusiv Fachkraft, die uns freundlich willkommen heißt, sich unsere Geschichte anhört, im Lager verschwindet – und selbst ganz glücklich mit dem gewünschten Produkt wiederkommt.



← Daumen hoch also für den Online-Marktplatz von Jingle. Und das Frühstücksei unserer Kollegin am nächsten Morgen.

FINANZKAPITAL

ERTRAGSKRAFT UND NACHHALTIGKEIT – EIN ERFOLGSDUO

Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem sozialen und ökologischen Engagement eines Unternehmens und seinem Erfolg? Aktuelle Studien bejahen diese Frage, indem sie belegen, dass die Art und Weise, wie ein Unternehmen seine soziale Verantwortung wahrnimmt, Auswirkungen auf seine Performance hat.

So etwa zeigt eine unter 300 Unternehmen verschiedener Branchen durchgeführte Studie der Boston Consulting Group (BCG), dass die Integration der Nachhaltigkeit in die Unternehmensstrategie nachweislich zu einer Steigerung der Gewinnmargen und zur Minderung von Risiken führt.

Und nicht alleine das. Die Studie bestätigt außerdem ein gesteigertes Interesse von Kunden und Investoren sowie deutlich gesteigerte Marktchancen. Der holistische Blick befähigt darüber hinaus zu einem ganzheitlichen Innovationsansatz unter ökonomischer, ökologischer und gesellschaftlicher Nutzenbetrachtung. Und er reduziert Risiken. Etwa das von Arbeitsunfällen.

Diese Effekte führen dazu, dass bei sonst gleichen Marktbedingungen Unternehmen mit integrierter CSR-Strategie besser performen: Ihre Gewinnmargen sind höher als die vergleichbarer Wettbewerber ohne CSR-Ansatz. Aufgrund eines starken ESG-Engagements (Environmental-Social-Governance) lagen die Bewertungsmultiplikatoren bei den Top-Performern bis zu 19 % höher. Diese Top-Performer wiesen Margen auf, die bis zu 12,4 Prozentpunkte über dem Durchschnitt lagen.

DER SOCIAL IMPACT ALS BUSINESS CASE
Seit jeher engagieren sich viele Unternehmer aus einer philanthropisch-intrinsischen Motivation heraus für soziale Belange. Das reicht heute nicht mehr aus.

Die Identifizierung von Möglichkeiten in Kerngeschäft, um positive gesellschaftliche, aber auch wirtschaftliche Vorteile zu erzielen, ist im Gegensatz zu Spenden skalierbar. Das macht den Unterschied.

NEUE MÄRKTE
Eine Strategie, die ökosoziale Auswirkungen berücksichtigt, ermöglicht Unternehmen den Zugang zu neuen Märkten sowie unterversorgten Segmenten in bestehenden Märkten.

INNOVATION
Nachhaltige Unternehmen können durch ein verändertes Nutzenverständnis neue Produkteigenschaften identifizieren und so deren Attraktivität steigern. Daraus können auch ganz neue Geschäftsmodelle abgeleitet werden.

PREISGESTALTUNG
Unternehmen, die für Produkte mit positiven ökologischen oder sozialen Eigenschaften bekannt sind, sind häufig auch Preisführer.

EMPLOYER BRANDING
Eine starke Erfolgsbilanz im Bereich des gesellschaftlichen Beitrags motiviert die Mitarbeiter und schafft einen Vorteil im „War for Talents“.

INHALT

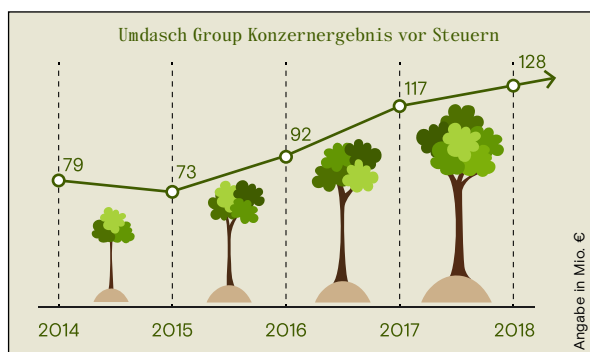
Investire - „kleide ein“ Die größte, die ungewöhnlichste und die nachhaltigste Investition 2018	S.19
Organigramm der Umdasch Group und ihrer Teilkonzerne Doka, umdasch The Store Makers und Umdasch Group Ventures	S.21
Konzernabschluss und Konzern- lagebericht der Umdasch Group AG	S.23
Sustainable Development Goals (SDGs) in Bezug auf das Finanzkapital	S.48



GERD PECHURA,
CFO Doka

SRI – EIN MODERNER ANSATZ MIT GESCHICHTE

Social Responsible Investment – also das Investieren nach ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkten – hat seinen Ausgangs- und daher auch seinen Schwerpunkt in Europa. Als Grund dafür identifiziert die BCG-Studie eine seit Jahrhunderten gewachsene und von Familienunternehmen dominierte Industriestruktur, deren Investitionsentscheidungen immer schon gleichermaßen aus ethisch-gesellschaftlichen und nachhaltig-ökonomischen Blickwinkeln getroffen wurden.



Unsere Investitionen ins Ideenkapital sind konkret auf die Erfüllung der SDGs 9, 11 und 12 ausgerichtet.

INVESTIRE – „KLEIDE EIN“

INVESTIRE aus lat. „bekleiden, einkleiden“

Sie wissen: Investitionen sind die Garanten für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Sie wissen auch, dass das Wesen der Investition die Langfristigkeit ist und diese ihre nachhaltige Wirkung in der Zukunft entfaltet. Aber wussten Sie auch, dass „investieren“ sich vom lateinischen „investire“ ableitet und „einkleiden“ bedeutet? Das hat uns auf die Idee gebracht, drei unserer Investitionen in ihre ganz persönliche Geschichte zu kleiden.

DIE GRÖSSTE

Aus 8 mach 1 – was auf den ersten Blick nach Downsizing klingt, ist mit knapp 14 Mio. € aber im Gegenteil die größte Einzelinvestition des Jahres 2018. Das im Herbst neu eröffnete Logistikcenter der Store Makers von umdasch vereint auf einer Fläche von 17.000 m² die bisher acht verstreuten Außenlager.



„DIESE INVESTITION STELLT NICHT NUR EINEN WICHTIGEN EXPANSIONSSCHRITT DES PRODUKTIONSSTANDORTES LEIBNITZ DAR, SONDERN IST EIN GANZ WESENTLICHER SCHRITT IN RICHTUNG MEHR EFFIZIENZ UND WIRTSCHAFTLICHKEIT.“

MARKUS THALLINGER,
CFO/COO umdasch The Store Makers

So etwa ergibt die Konzentration auf ein zentrales Lager und die damit einhergehende Reduzierung der Rampenkontakte eine bedeutende Effizienzsteigerung in der Abwicklung – und wesentlich verbesserte Lieferzeiten für unsere Kunden.

Am Konzept haben sich Studierende der Fachhochschule Steyr beteiligt, die im Rahmen des Josef Umdasch Forschungspreises ihre Ideen für entsprechende Tools und Prozesse eingebracht haben.

DIE UNGEWÖHNLICHSTE

Zugegeben – ein bisschen Sozialromantik schwingt bei dieser Investition mit. Was sie auch für die Rubrik befähigt. Das „Nachbarhäuschen“, das direkt an unser Headquarter angrenzt und dessen Thuja-Hecke seit Jahrzehnten auch unseren Mitarbeiterparkplatz einrahmt, stand seit ein paar Jahren leer. Es ist etwas in die Jahre gekommen – aber es liegt uns am Herzen, weil es durch die enge Nachbarschaft immer schon ein bisschen zu uns gehört hat. Und nun ist es auch offiziell. Was damit passieren wird? Das verraten wir im nächsten Geschäftsbericht.

DIE NACHHALTIGSTE

150 Jahre Umdasch. Wie stellt man als Technologieführer und Innovationstreiber seine Geschichte vor, ohne dabei „alt auszusehen“? Mittels digitaler Applikationen und modernster Medientechnik konnten wir beides verbinden: Tradition und Innovation. Das Produkt waren zwei interaktive Pavillons, die im Weltmuseum Wien im Jubiläumsjahr über Geschichte, Gegenwart und Zukunft des Unternehmens informierten. Anfang 2019 übersiedelten sie in unser Ausstellungszentrum in Amstetten, wo sie nun Mitarbeitern, Kunden und Partnern von unseren Werten, unserer Kultur und dem berühmten Umdasch-Spirit erzählen.



DIE GRÖSSTE

Das im Herbst neu eröffnete Logistikcenter der umdasch The Store Makers in Leibnitz-Hasendorf



DIE UNGEWÖHNLICHSTE

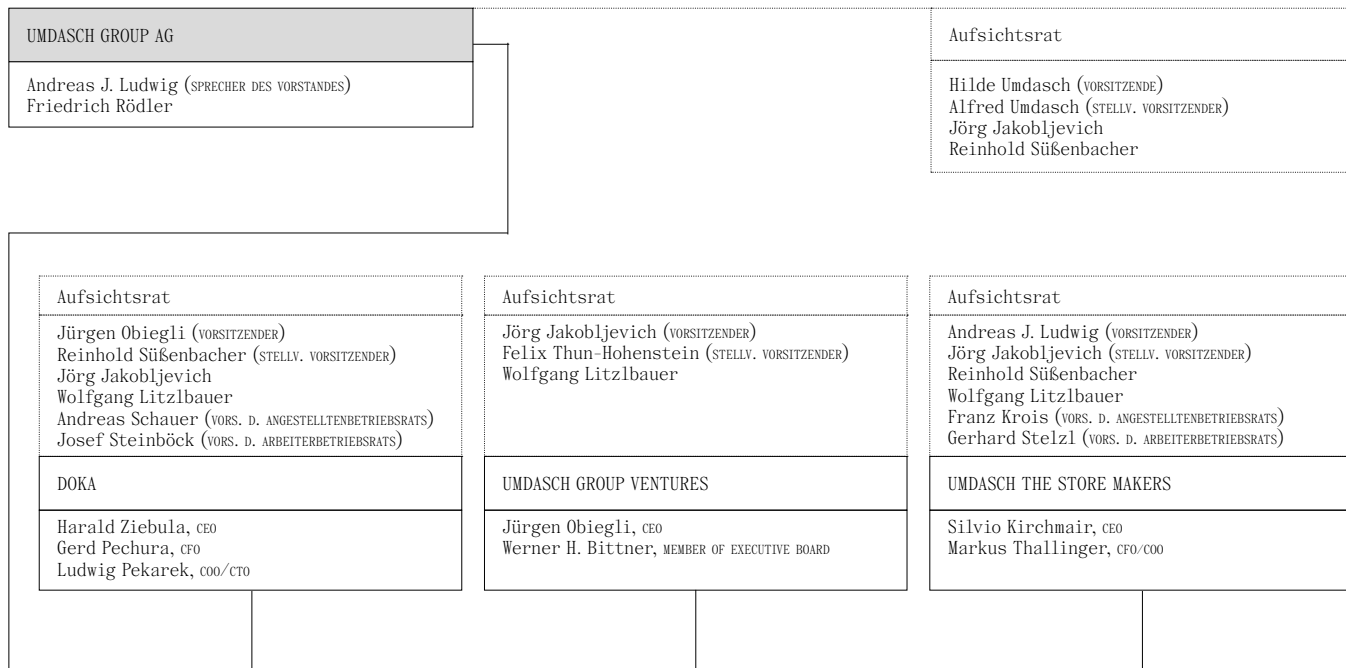
Das seit langer Zeit leer stehende Nachbarhäuschen der Umdasch Group



DIE NACHHALTIGSTE

Die beiden interaktiven Pavillons im Ausstellungszentrum der Umdasch Group in Amstetten

ORGANIGRAMM STAND: 31.12.2018



Headquarter Amstetten, 2019

KONZERNABSCHLUSS UND KONZERNLAGEBERICHT DER UMDASCH GROUP AG ZUM 31.12.2018

Allgemeines

Die Gesellschaft ist die zentrale Obergesellschaft der Umdasch Group mit den drei Sparten 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.

KONSOLIDIERUNGS GRUNDLAGEN

Der Konzernabschluss wurde nach den Bestimmungen des österreichischen Unternehmensgesetzbuches (UGB) in der zum Bilanzstichtag geltenden Fassung (RÄG 2014) 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. Die im Folgenden angeführten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden stimmen mit dem Konzept der Unternehmensfortführung überein.

In der Beilage 2 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 (vormals Holzco-Doka AG) wird über 15 Jahre abgeschrieben. Der Firmenwert der in 2015 erworbenen Story Design a.s. wird über 10 Jahre abgeschrieben. Die Firmenwerte der im Jahr 2017 erworbenen ATT Opremanje Interijera d.o.o. in Kroatien und der ATT Interijera d.o.o. in Serbien werden über 10 Jahre abgeschrieben. Im Jahr 2018 wurde auf beide Firmenwerte eine Teilwertabschreibung um 50 % vorgenommen. Der Firmenwert der im Jahr 2016 erworbenen holländischen Concrefy-Gruppe (vormals BAS-Gruppe) wurde im Jahr 2018 durch eine Teilwertabschreibung voll abgeschrieben. Die anlässlich der Erstkonsolidierung zum 1.1.1994 festgestellten passiven Unterschiedsbeträge, die aus Gewinnthesaurierungen der Tochterunternehmen stammen, sind in der freien Rücklage enthalten. Kursdifferenzen wurden ergebnisneutral in das Eigenkapital gebucht.

Die im Rahmen der Schuldenskonsolidierung 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 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 2018 vorgenommen.

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

BEILAGE 2

UMDASCH GROUP

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
Umdasch Group AG	AT-3300 Amstetten	
Umdasch Group Deutschland GmbH	DE-82216 Maisach	100 %
Umdasch Immobilien GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Umdasch Nieruchomosci sp. Z o.o	PL-50- 102 Wroclaw	100 %
Umdasch Real Estate Netherlands B.V.	NL-5928LX Venlo	100 %
Umdasch Real Eststate USA Ltd.	US-07643 Little Ferry	100 %
Umdasch Real Estate (UK) Ltd.	UK-ME17 4JD Maidstone	100 %
Umdasch Immobiliare S.R.L.	RO-077180 Judet ILFOV	100 %

UMDASCH GROUP VENTURES

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
Umdasch Group Ventures GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Umdasch Group NewCon GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Contact GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Neulandt GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %

DOKA

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
Doka GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Beteiligungs-GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Lumus Consulting GmbH	DE-82214 Maisach	100 %
Doka Drevo sro	SK-97401 Banska Bystrica	100 %
000 Doka Lipetsk	RU-399071 Lipetsk	100 %
Form-on GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Form-on USA Corp.	US-FL33069 Pompano Beach	100 %
Concrefy B.V.	NL-5928 Venlo	100 %
BAS GmbH Deutschland	DE-Wesel	100 %
BAS BVBA Belgien	BE-3000 Leuven	100 %
Doka DC Middle East FZE	U.A.E. Dubai	100 %
Doka DC North America Ltd.	US-60410 Channahon/Illinois	100 %
Doka Distribution Center Apolda GmbH	DE-99510 Apolda	100 %
Doka Distribution Center Asia Pte Ltd	SG-049909 Singapore	100 %
Deutsche Doka Schalungstechnik GmbH	DE-82216 Maisach	100 %
Doka Österreich GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
Doka Schweiz AG	CH-8155 Niederhasli	100 %
Doka France SAS	FR-78610 Le Perray	100 %
Doka U.K. Formwork Technologies Ltd.	GB-Maidstone	100 %
Doka Ireland Formwork Technologies Ltd.	IE-Drogheda	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	SF-03820 Selki	70 %
Doka Italia S.p.a.	IT-20060 Colturano MI	95 %
Doka Espana Encofrados S.A.	ES-28001 Madrid	100 %
Doka Portugal Confragens Lda	PT-2710-450 Sintra	100 %
Doka Hellas A.E.	GR-15351 Pallini	100 %
Doka Israel Formwork Technology Ltd	IL-40201 Kefar Vitkin	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-05220 Zielonka	100 %
Doka Eesti OÜ	EE-74206 Harjumaa	100 %
SIA Doka Latvia	LV-2167 Marupes	100 %
UAB Doka Lietuva	LT-08300 Vilnius	100 %

Doka Romania Tehnica Cofrajelor S.R.L.	RO-077180 Judet Ilfov	100 %
Doka Bulgaria EOOD	BG-1588 Krivina	100 %
000 Doka Rus	RU-121087 Moskau	100 %
Doka Ukraine TOV	UA-04210 Kiew	100 %
Doka Belform I000	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 Jordan LLC	JO-11953 Amman	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 Qatar W.L.L.	QA-Doha	100 %
Doka Pars Co. Ltd.	IR-1395813691 Teheran	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 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 Ltd	US-07643 Little Ferry	100 %
Doka Canada Ltd	CA-Calgary	100 %
Doka Brasil Formas para Concreto Ltda	BR-07.190-010 Camp Guarulhos/Sao Paulo	100 %
Doka Chile Encofrados Limitada	CL-Santiago de Chile	100 %
Doka Panama 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 PE-16 Lima	100 %
Doka Peru S.A.C.	PE-16 Lima	100 %
Doka Formwork Pte. Ltd.	SG-620565 Singapore	100 %
Doka Formwork Malaysia Sdn. Bhd.	MY-40150 Shah	100 %
Doka China Ltd.	HK-Wanchai	100 %
Doka Formwork (Shanghai) Co. Ltd.	CN-201109 Shanghai	100 %
Doka Japan K.K.	JP-270-175 Chiba-Ken	100 %
Doka Philippines, Inc.	PH-1227 Makati City	100 %
Doka Formwork Australia Pty Ltd	AU-2566 NSW Minton	100 %
Lubeca Pty Ltd	AU-2566 NSW Minton	100 %
Doka India Pvt Ltd.	IN-410210 Navi Mumbai	100 %

UMDASCH STORE MAKERS

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
umdach Store Makers Management GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
umdach Store Makers Amstetten GmbH	AT-3300 Amstetten	100 %
umdach Store Makers Leibnitz GmbH	AT-8430 Leibnitz	100 %
Assmann Ladenbau Polska Sp.z.o.o.	PL-04193 Warschau	100 %
umdach Digital Retail GmbH	AT-4020 Linz	100 %
umdach Store Makers United Kingdom Ltd	GB-0X4 1JU Oxford	100 %
umdach Store Makers Ireland Ltd	IR-County Louth	100 %
umdach Store Makers Neidenstein GmbH	DE-74933 Neidenstein	100 %
Franz Jonas GmbH & Co. KG	DE-46149 Oberhausen	100 %
JAS Beteiligungsgesellschaft mbH	DE-46149 Oberhausen	100 %
Umdasch Shopfitting LLC	AE-Dubai	100 %
Umdasch Shopfitting AG	CH-5036 Oberentfelden	100 %
Umdasch Shopfitting Srl	IT-39100 Bozen	100 %
Story Design a.s.	CZ-57001 Litomysl	100 %
000 Story Design RU	RU-140103 Moskau	100 %
Story Design Ukraine	UA-01034 Kiew	100 %
Story Design Invest Ukraine	UA-01133 Kiew	100 %
umdach Store Makers Croatia d.o.o.	HR-10000 Zagreb	100 %
ATT Interijeri d.o.o.	RS-22330 Nova Pazova	100 %

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

FIRMA	SITZ	ANTEIL (direkt+indirekt)
Contour Crafting Corporation	US-El Segundo L.A.	30 %
Doka China Sales Ltd.	HK-Hing Kong	40 %

KONZERN- BILANZ AKTIVA

(1000 EUR)

		31.12.2018	31.12.2017
A	ANLAGEVERMÖGEN		
I.	IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	7.617	7.500
	2. Firmenwert	25.682	32.722
	3. Geleistete Anzahlungen	93	8
		33.392	40.230
II.	SACHANLAGEN		
	1. Bebaute Grundstücke Grundwert	87.144	83.571
	2. Bebaute Grundstücke Gebäudewert	194.615	195.052
	3. Unbebaute Grundstücke	15.216	20.516
	4. Technische Anlagen und Maschinen	43.159	47.668
	5. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	38.310	36.055
	6. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	24.828	16.261
		403.272	399.123
III.	FINANZANLAGEN		
	1. Anteile an assoziierten Unternehmen	7.698	0
	2. Sonstige Beteiligungen	193	9.723
	3. Wertpapiere des Anlagevermögens	11.145	10.763
		19.036	20.486
		455.700	459.839
B	UMLAUFVERMÖGEN		
I.	VORRÄTE		
	1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	25.194	23.393
	2. Unfertige Erzeugnisse	14.776	17.336
	3. Fertige Erzeugnisse und Waren	260.026	203.451
	4. Der Vermietung dienende Schalungen	412.069	364.277
	5. Noch nicht abrechenbare Leistungen	4.394	2.016
	6. Geleistete Anzahlungen	1.008	340
		717.467	610.813
II.	FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 455 (VJ: 207)	370.779	378.065
	2. Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 2.851 (VJ: 8.647)	69.336	55.928
		440.115	433.993
III.	WERTPAPIERE UND ANTEILE	21.510	28.907
IV.	KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	65.617	99.085
		1.244.709	1.172.798
C	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	5.820	7.457
D	AKTIVE LATENTE STEUERN	69.587	66.338
		1.775.816	1.706.432

KONZERN- BILANZ PASSIVA

(1000 EUR)

		31.12.2018	31.12.2017
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	683.535	657.094
		685.686	659.245
IV.	BILANZGEWINN davon Gewinnvortrag 120.791 (VJ: 124.320)	166.298	155.791
		914.155	877.207
V.	NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE	5.427	4.785
		919.582	881.992
B	RÜCKSTELLUNGEN		
	1. Rückstellungen für Abfertigungen	45.689	44.520
	2. Rückstellungen für Pensionen	15.038	14.110
	3. Steuerrückstellungen	81.950	78.883
	4. Rückstellung latente Steuern	6.585	4.630
	5. Sonstige Rückstellungen	129.757	119.944
		279.019	262.087
C	VERBINDLICHKEITEN		
	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 162.654 (VJ: 142.381) davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 229.266 (VJ: 230.377)	391.920	372.758
	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 12.167 (VJ: 11.144) davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 104 (VJ: 112)	12.271	11.256
	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 128.139 (VJ: 129.682) davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 135 (VJ: 42)	128.274	129.724
	4. Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 12 (VJ: 0)	12	0
	5. Sonstige Verbindlichkeiten davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 42.499 (VJ: 47.091) davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 1.776 (VJ: 675) davon aus Steuern 22.944 (VJ: 30.049) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 7.030 (VJ: 6.541)	44.275	47.766
		576.752	561.504
	davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr 345.471 (VJ: 330.298) davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr 231.281 (VJ: 231.206)		
D	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	463	849
		1.775.816	1.706.432

KONZERN GEWINN- & VERLUSTRECHNUNG

(1000 EUR)

		2018	2017
1.	Umsatzerlöse	1.515.394	1.440.478
2.	Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	99.059	24.042
3.	Andere aktivierte Eigenleistungen	757	1.315
4.	Sonstige betriebliche Erträge		
	a) Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen	6.742	1.507
	b) Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	7.451	3.406
	c) Übrige	16.170	9.434
		30.363	14.347
5.	Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		
	a) Materialaufwand	-554.374	-453.037
	b) Aufwendungen für bezogenen Leistungen	-121.854	-114.097
		-676.228	-567.134
6.	Personalaufwand		
	a) Löhne	-112.347	-103.222
	b) Gehälter	-244.514	-236.016
	c) Soziale Aufwendungen		
	aa) Aufwendungen für Altersversorgung	-3.697	-5.726
	bb) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	-9.802	-9.916
	cc) Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-75.780	-67.779
	dd) Sonstige Sozialabgaben	-10.588	-10.681
		-456.728	-433.340
7.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		
	a) Planmäßige Abschreibungen	-47.870	-50.261
	b) Außerplanmäßige Abschreibungen	-11.431	-408
		-59.301	-50.669
8.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		
	a) Steuern, ausgenommen vom Einkommen und vom Ertrag	-6.941	-6.677
	b) Übrige	-298.829	-267.058
		-305.770	-273.735
9.	BETRIEBSERFOLG	147.546	155.304

		2018	2017
10.	Erträge aus anderen Wertpapieren des Anlagevermögens	122	200
11.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	9.099	17.769
12.	Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens	33	49
13.	Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-1.666	0
14.	Aufwendungen aus Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens davon aus Abschreibungen 86 (VJ: 114)	-284	-142
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-26.771	-56.324
16.	FINANZERFOLG	-19.467	-38.448
17.	KONZERNERGEBNIS VOR STEUERN	128.079	116.856
18.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
	a) Laufende Steuern davon aperiodischer Ertrag 1.545 (VJ: Aufwand -10.864)	-54.178	-79.163
	b) Latente Steuern davon aperiodischer Aufwand 0 (VJ: -3.069)	1.122	14.743
		-53.056	-64.420
19.	KONZERNERGEBNIS NACH STEUERN = KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	75.023	52.436
20.	Anteile anderer Gesellschafter am Ergebnis	-1.377	-1.482
21.	Zuweisung zu Gewinnrücklagen	-28.139	-19.483
22.	Gewinnvortrag	120.791	124.320
23.	BILANZGEWINN	166.298	155.791

KONZERN- EIGENKAPITALSPIEGEL

(1000 EUR)

	Grundkapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Bilanzgewinn	nicht beherrschende Anteile	Gesamt
Stand 1.1.2017	36.350	25.821	666.911	144.320	3.663	877.065
Währungsdifferenzen			-27.150			-27.150
Ausschüttungen				-20.000	-360	-20.360
Jahresergebnis				50.955	1.482	52.437
Umbuchungen			19.484	-19.484		
Sonstige Veränderungen						
Stand 31.12.2017	36.350	25.821	659.245	155.791	4.785	881.992
Währungsdifferenzen			-1.698			-1.698
Ausschüttungen				-35.000	-735	-35.735
Jahresergebnis				73.646	1.377	75.023
Umbuchungen			28.139	-28.139		
Sonstige Veränderungen						
Stand 31.12.2018	36.350	25.821	685.686	166.298	5.427	919.582

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 - 25 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.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen betreffen die 30 %ige Beteiligung an der Contour Crafting Corporation sowie die 40 %ige Beteiligung an der Doka China Sales Ltd. (Hongkong) und sind at-equity bewertet. Der anlässlich der erstmaligen Einbeziehung der Contour Crafting Corporation im Wege der Equitykonsolidierung aufgedeckte Unterschiedsbetrag wurde den in der Gesellschaft vorhandenen Patenten und dem bewertbaren Know How unter Zugrundelegung von erwarteten Nutzungsdauern zwischen 5 und 17 Jahren zugeordnet.

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

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.

Die der Vermietung dienenden Schalungen sind ebenfalls zu Konzernherstellungskosten angesetzt, wobei eine planmäßige Wertminderung aufgrund einer geschätzten Nutzungsdauer von 6 bis 8 Jahren bzw. 14 bzw. 20 Jahren (für sehr langlebige Produkte im Schwerlastbereich, die nicht betonberührend sind) abgesetzt wird. Für überdurchschnittliche Liegegrade und spezielle Risiken bei den vermieteten Schalungen werden zusätzliche Wertberichtigungen gebildet.

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.

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 rech-

nungsmäßiges 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 2,33 % (Vorjahr: 2,8 %) gewählt. Für die Gehaltsvalorisierung wurde ein unterschiedlicher 4-Jahresdurchschnitt angesetzt; dieser bewegte sich bei den inländischen Gesellschaften für die Abfertigungsrückstellung in einer Bandbreite von 2,03 % bis 2,91 %. Bei der Jubiläumsgeldrückstellung betrug die Bandbreite 2,6 % bis 3,46 % sowie dienstjahresabhängiger Fluktuationsabschläge von 6,5 % im 1. Dienstjahr auslaufend auf 0,0 % ab dem 15. Dienstjahr gerechnet.

Die Pensionsverpflichtungen wurden ebenfalls versicherungsmathematisch nach der PUC-Methode unter Ansatz eines 7-Jahresdurchschnittszinssatzes von 2,33 % (Vorjahr: 2,8 %) und einer Valorisierung von 1,5 % (Leistungs- und Anwartschaftsphase) bewertet. Der Berechnung liegt die neue Pensionstafel AVÖ 2018-P zu Grunde.

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

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

KONZERN CASH FLOW RECHNUNG

(1000 EUR)

	2018	2017
Konzernergebnis nach Steuern	75.023	52.436
Planmäßige Abschreibungen	47.870	50.261
Außerplanmäßige Abschreibungen	11.431	408
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	1.666	0
Ab (Zu-) schreibungen auf Wertpapiere	51	0
Veräußerungsergebnis vom Anlagevermögen	-6.207	-210
Steueraufwand	53.056	64.420
Steuerzahlungen	-67.184	-45.865
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen	-2.694	34.887
Veränderung der		
Vorräte	-56.797	-32.103
Der Vermietung dienende Schalungen	-52.563	-36.650
Kundenforderungen	8.108	-50.583
Forderungen und sonstige Umlaufaktiva	-5.303	-1.822
Kurzfristige Rückstellungen	12.653	14.338
Langfristige Rückstellungen	2.436	5.862
Lieferverbindlichkeiten	-2.697	32.596
Andere Verbindlichkeiten, PRA	866	-1.814
MITTELZUFLUSS AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	19.715	86.161
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-61.868	-63.353
Veränderung Verbindlichkeiten aus Investitionen	974	-2.461
Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-470	-9.727
Sonstige Investitionen	0	-2.020
Veränderung Verbindlichkeiten Unternehmenserwerb	624	1.434
Veräußerungserlöse vom Anlagevermögen	13.665	4.289
MITTELABFLUSS AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-47.075	-71.838
Gewinnausschüttungen	-35.735	-20.360
Auf-/Abnahme kurzfristiger Kreditverbindlichkeiten	21.513	-88.661
Auf-/Abnahme langfristiger Kreditverbindlichkeiten	1.524	21.495
Veränderung sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten	4	367
MITTELABFLUSS AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-12.694	-87.159
VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL	-40.054	-72.836
LIQUIDE MITTEL (KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN, WERTPAPIERE DES UMLAUFVERMÖGENS)		
Liquide Mittel I.1.	127.992	205.832
Währungsdifferenzen	-811	-5.004
Liquide Mittel 31.12.	87.127	127.992
Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel	-40.054	-72.836

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ PER 31.12.2018

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 4,9 Mio. € betreffen verschiedene Softwareprodukte sowie diverse Anschlussrechte – insbesondere für das neue Store Makers Logistikzentrum in Leibnitz-Hasendorf.

In den Konsolidierungskreis wurden 2018 die neu gegründeten Gesellschaften Doka Philippines Inc., Doka Distribution Center Asia Pte Ltd., Doka Colombia Enc. S.A.S., Form-on USA Corp., Umdasch Imobiliare S.R.L., Contact GmbH und Neuland GmbH aufgenommen.

Aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden sind die Umdasch Shopfitting SAS (Frankreich) und die Doka Kazakhstan LLP. Weiters wurde die Goeva N.V. mit der Doka N.V. (Belgien) und die BAS B.V. (Niederlande) sowie die BAS Remote Sensing B.V. mit der Concrefy B.V. (vormals BAS International Holding B.V.) verschmolzen.

In Sachanlagen wurden insgesamt 58,3 Mio. € investiert. Die größte Einzelinvestition betrifft die Immobilie des Logistikzentrums Leibnitz-Hasendorf der umdasch Store Makers um 11,5 Mio. € zuzüglich Ausstattung um 2,5 Mio. €. Weiters wurde in die Doka Produktion in Banska Bystica (Slowakei) für die Errichtung einer neuen Produktionshalle und für maschinelle Ausstattung inklusive der geleisteten Anzahlungen ein Betrag von 4,4 Mio. € investiert.

Für die im Aufbau befindliche Produktion in Lipetsk (Russland) wurden bisher 2,6 Mio. € Anzahlungen und Anlagen in Bau gebucht. In die Erweiterung der Außenanlagen für das Distribution Center Apolda (Deutschland) wurden insgesamt 3,5 Mio. € investiert.

Wesentliche maschinelle Investitionen wurden am Standort Amstetten von knapp 4 Mio. € sowie am Standort Leibnitz um ca. 1,1 Mio. € getätigt.

Bei den Zugängen in Betriebs- und Geschäftsausstattung in der Höhe von insgesamt ca. 14,4 Mio. € handelt es sich weitgehend um Ersatzinvestitionen.

In den Anteilen an assoziierten Unternehmen ist der 30 % Anteil an der amerikanischen Contour Crafting Corporation Ltd. und der 40 % Anteil an der Doka China Sales Ltd. (Hong-

kong) enthalten. Der Unterschiedsbetrag zwischen Buchwert und anteiligem Eigenkapital der Contour Crafting Corporation Ltd. zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung am 1.1.2018 beträgt 9,9 Mio. €. Bei der Doka China Sales Ltd. gab es keinen Unterschiedsbetrag zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung am 1.7.2018.

Der Zugang in den sonstigen Belegungen betrifft den Erwerb eines 18 % Anteiles an der Jingle GmbH, Wien sowie einen 20 % Anteil an der V.O.F. BAS-AKC in Venlo, Niederlande.

Die Wertpapiere des Anlagevermögens dienen weitgehend der Besicherung von Pensionsverpflichtungen und sind an die Begünstigten verpfändet. Aufgrund gesunkener Kurswerte sind Abschreibungen von 51 T€ (Vorjahr: Abschreibungen von 94 T€) erfolgt.

Die Vorräte enthalten 260.026 T€ (Vorjahr: 203.451 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 und in Tschechien.

Die der Vermietung dienenden Schalungen haben einen Buchwert von 412.069 T€ (Vorjahr: 364.277 T€) – dabei handelt es sich um größtenteils eigene Erzeugnisse, die über die Doka Vertriebsstruktur an Kunden vermietet werden. 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 Mietpark hat dieser Posten kurzfristigen Charakter, sodass er im Umlaufvermögen ausgewiesen ist.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Pauschalwertberichtigungen von 18.212 T€ (Vorjahr: 18.582 T€) enthalten. Von den Forderungen aus Lieferung und Leistungen sind 5.172 T€ (Vorjahr: 4.292 T€) wechselmäßig verbrieft.

In den sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Forderungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie sonstigen Steuern in der Höhe von 40.717 T€ (Vorjahr: 27.496 T€) enthalten.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens beinhalten ausschließ-

lich Rentenfonds mit Anschaffungskosten von 21.545 T€. Geringfügige Abschreibungen sind erfolgt.

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.

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

LATENTE STEUERN (Angaben in 1000€)	Aktive latente Steuern 31.12.2018	Passive latente Steuern 31.12.2018	Aktive latente Steuern 31.12.2017	Passive latente Steuern 31.12.2017
Anlagevermögen	-704	-2.136	-3	-2.205
Vorräte	8.870	1.756	10.894	397
Der Vermietung dienende Schalungen	44.765	-4.177	39.315	451
Forderungen	8.318	1.946	11.199	1.823
Personalarückstellungen	5.356	281	4.943	187
Sonstige Rückstellungen	1.816	-1.169	1.873	-1.215
Verlustvorträge	6.796	1.918	8.243	775
Sonstiges	-5.630	-5.004	-10.126	-4.843
Latente Steuer lt. Bilanz	69.587	-6.585	66.338	-4.630

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

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN (Angaben in 1000€)	Stand per 31.12.2018	Stand per 31.12.2017
Jubiläumsgeldrückstellung	7.636	6.526
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	54.420	53.271
Rückstellungen für Garantien u. Gewährleistungen	7.132	7.652
Rückstellungen für auftragsbezogene Fertigstellungsarbeiten	7.203	1.432
Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen	7.138	9.497
Rückstellung für Erlösminderungen	6.369	4.083
Rückstellung für fehlende Rechnungen	14.618	15.009
Rückstellung für Prozesskosten	232	404
Rückstellung für Provisionen Fremde	3.653	3.040
Sonstige Rückstellungen	21.356	19.030
Summe sonstige Rückstellungen	129.757	119.944

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 115.500 T€ (Vorjahr: 109.882 T€) mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren enthalten, sowie 181 T€ (Vorjahr: 814 T€) hypothekarisch besichert. Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr stammen 97.164 T€ (Vorjahr: 97.164 T€) aus Exportfinanzierungen mit revolvingem Charakter.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten 9.527 T€ (Vorjahr: 8.553 T€) Verbindlichkeiten für Investitionen.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind 15.412 T€ (Vorjahr: 15.224 T€) Aufwendungen enthalten, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden.

Die Eventualverbindlichkeiten aus Bankgarantien und Wechselobligo be-

tragen 7.685 T€ (Vorjahr: 3.404 T€).

Die Verpflichtungen aus der Nutzung von in der Bilanz nicht ausgewiesenen Sachanlagen betragen für 2019 insgesamt 22.974 T€ (Vorjahr: 23.635 T€) sowie für die Jahre 2019-2023 77.066 T€ (Vorjahr: 70.740 T€).

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-CASH FLOW RECHNUNG 2018

Die Darstellung erfolgt nach der indirekten Methode. Die dabei berücksichtigten Veränderungen von Bilanzpositionen im Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden um Effekte aus der Währungs-

umrechnung bereinigt. Die Cash Flows aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit werden zahlungsbezogen ermittelt. Die Dividendenzahlungen werden als Teil der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die liquiden Mittel umfassen neben den Kassa- und Bankguthaben auch die Wertpapiere des Umlaufvermögens.

SONSTIGE ANGABEN

FINANZINSTRUMENTE

Devisenterminverkäufe mit Bewertungseinheit zu Konzernfinanzierungen					
	alle Werte in 1.000	Nominale 2018	T€-Wert 2018	Nominale 2017	T€-Wert 2017
AED	Arabischer Dirham	120.000	27.660	40.000	9.236
AUD	Australischer Dollar	12.000	7.368	12.000	7.717
CAD	Kanadischer Dollar	22.000	14.320	22.000	14.544
EUR	Euro	22.000	22.000	22.000	22.000
JPY	Japanischer Yen	0	0	400.000	2.989
MXN	Mexikanischer Peso	0	0	94.000	4.291
PEN	Peruanischer Sol	15.000	3.838	15.000	3.807
PLN	Polnischer Zloty	70.000	16.115	25.000	5.864
QAR	Qatar Rial	40.000	9.467	80.000	18.098
SAR	Saudi-Arabischer Rial	165.000	37.510	165.000	36.426
SGD	Singapur-Dollar	8.000	4.983	8.000	4.976
USD	US-Dollar	70.500	60.421	34.500	28.724
			203.682		158.672
	positiver Marktwert T€		4.385		2.512
	negativer Marktwert T€		-2.009		-1.047

Trotz Konsolidierung der Konzernverrechnungen bleibt das zugrundeliegende Währungsrisiko bestehen,

welches mit obigen Devisentermingeschäften gesichert wurde. Aufgrund des Sicherungszusammenhangs mit

den Grundgeschäften ist die Bildung einer Drohverlustrückstellung für die negativen Marktwerte unterblieben.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2018

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt. Die Umsatzerlöse bestehen zum Großteil aus Verkaufs- und Mieterlösen von Doka Schalungsprodukten sowie der Planung, Lieferung und Montage von Ladeneinrichtungen in der Sparte umdasch Store Makers.

UMSATZERLÖSE NACH SPARTEN (Angaben in 1000€)	2018	2017
Doka Schalungstechnik	1.263.316	1.192.784
umdasch Store Makers	252.078	247.694
Summe Umsatz	1.515.394	1.440.478

UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN (Angaben in 1000€)	2018	2017
Österreich	180.929	170.549
Europäische Union	721.738	625.540
Restliches Europa	96.447	89.879
Außerhalb Europas	516.280	554.510
Summe Umsatz	1.515.394	1.440.478

Hohe Zuwächse im Inland und in der Europäischen Union konnten die spürbaren Rückgänge in anderen Regionen auffangen.

In den übrigen sonstigen betrieblichen Erträgen sind Kursgewinne in Höhe von 7.344 T€ (Vorjahr: 4.735 T€), Erträge aus Zuschüssen und Förderungen in Höhe von 2.262 T€ (Vorjahr: 1.782 T€), Erträge aus Versicherungsvergütungen in Höhe von 644 T€ (Vorjahr: 930 T€), Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von 1.158 T€ (Vorjahr: 7 T€) und Erträge aus Wiedereingang abgeschriebener Forderungen in Höhe von 235 T€ (Vorjahr: 988 T€) enthalten.

Im Materialaufwand sind Abschreibungen auf die der Vermietung dienenden Schalungen in Höhe von 120.132 T€ (Vorjahr: 110.926 T€) enthalten.

Die Aufwendungen für Altersversorgung erhöhten sich durch die Veränderung der biometrischen Berechnungsgrundlagen um 951 T€. Die Möglichkeit der Verteilung auf mehrere Jahre wurde nicht in Anspruch genommen.

In den Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen sind 8.419 T€ (Vorjahr: 8.779 T€) an Aufwendungen für Abfertigungen enthalten. Die Umstellung in den österreichischen Gesellschaften auf die

neuen Pensionstafel AVÖ 2018-P reduzierte den Aufwand zur Dotierung der Rückstellung für Abfertigungen um 1.399 T€ und erhöhte den Aufwand zur Dotierung der Rückstellung für Jubiläumsgelder um 706 T€. Die Möglichkeit der Verteilung auf mehrere Jahre wurde nicht in Anspruch genommen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Transportkosten 90.283 T€ (Vorjahr: 88.249 T€), Ausbuchungen von Kundenforderungen 11.779 T€ (Vorjahr: 9.487 T€), Dotierung von Wertberichtigungen zu Kundenforderungen und sonstigen Forderungen 17.570 T€ (Vorjahr: 16.755 T€), Miet- und Pacht aufwand 29.368 T€ (Vorjahr: 28.349 T€), Werbeaufwand 12.874 T€ (Vorjahr: 10.046 T€), Instandhaltungen 19.185 T€ (Vorjahr: 15.332 T€), Reisekosten 21.604 T€ (Vorjahr: 19.880 T€), Beratungskosten 27.645 T€ (Vorjahr: 23.880 T€) und Kursverluste 12.930 T€ (Vorjahr: 14.147 T€).

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Kursgewinne aus der Finanzierung in Höhe von 7.409 T€ (Vorjahr: 17.037 T€) enthalten. In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind Kursverluste aus der Finanzierung in der Höhe von 9.769 T€ (Vorjahr: 35.683 T€) enthalten.

In den Steuern vom Einkommen und Ertrag sind Erträge aus der Veränderung der latenten Steuern in der Höhe von 1.122 T€ (Vorjahr: 14.743 T€) enthalten. 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 (Ausweis in den Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen). Ab 2018 wird im Falle von Verlusten eine negative Steuerumlage gutgeschrieben (Ausweis in den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen).

Devisenterminverkäufe ohne Bewertungseinheit zu Konzernfinanzierungen					
	alle Werte in 1.000	Nominale 2018	T€-Wert 2018	Nominale 2017	T€-Wert 2017
CLP	Chilenischer Peso	3.000.000	3.790	6.000.000	7.893
EUR	Euro	15.050	15.050	9.790	9.790
JPY	Japanischer Yen	0	0	400.000	3.066
PLN	Polnische Zloty	0	0	30.000	6.729
ZAR	Südafrikanischer Rand	0	0	90.000	5.406
			18.840		32.884
	positiver Marktwert T€		117		483
	negativer Marktwert T€		0		-1.182

Für die negativen Marktwerte wurde mit einer Drohverlustrückstellung vorgesorgt.

ZINSSWAPS OHNE BEWERTUNGSEINHEIT FÜR EINEN TEIL DER LANGFRISTIGEN KREDITFINANZIERUNG

Es sind Zinsswaps im Nominale von 65 Mio. € (Vorjahr: 65 Mio. €) mit negativem Marktwert von 980 T€ (Vorjahr: 73 T€) und mit einem positiven Marktwert von 0 T€ (Vorjahr: 115 T€) im Bestand. Aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten der Grundgeschäfte konnte keine Bewertungseinheit gebildet werden. Für die negativen Marktwerte wurde daher mit einer Drohverlustrückstellung vorgesorgt.

SONSTIGES

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer für die Prüfung von in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüssen von österreichischen Tochterunternehmen und den Konzernabschluss betragen 160 T€ (Vorjahr 158 T€).

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Mit Wirkung vom 21.1.2019 hat die Doka GmbH die Firma Rauh Betonschalungen AG, Uetendorf (Schweiz), übernommen. Weiters wurde am 29.3.2019 der deutsche Softwareentwickler Gundlach SEEN MEDIA GmbH, Hamburg von der umdasch Store Makers Management GmbH erworben.

ERGEBNISVERWENDUNG

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

ORGANE

Vorstand:
Dr. Andreas J. Ludwig, Sprecher
Prof. Dipl. Ing. Mag. Friedrich Rödler

Aufsichtsrat:
Hilde Umdasch, Vorsitzende
Alfred Umdasch, stellv. Vorsitzender
Mag. Dr. Reinhold Süßenbacher
Dr. Jörg Jakobljevic

Hinsichtlich der Bezüge des Vorstandes gem. § 239 (1) Z 4 wird die Schutzklausel gem. § 242 (4) UGB angewendet. Die Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder betragen 561 T€ (Vorjahr: 651 T€). An die Mitglieder des Aufsichtsrates wurden Vergütungen von 150 T€ (Vorjahr: 95 T€) bezahlt.

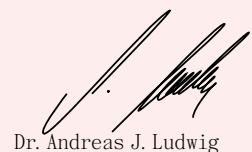
PERSONAL

Aus dem Aufwand für Abfertigungen und Pensionen entfallen auf (ehemalige) Vorstandsmitglieder 955 T€ (Vorjahr: 368 T€) und andere Mitarbeiter 11.161 T€ (Vorjahr: 14.137 T€).

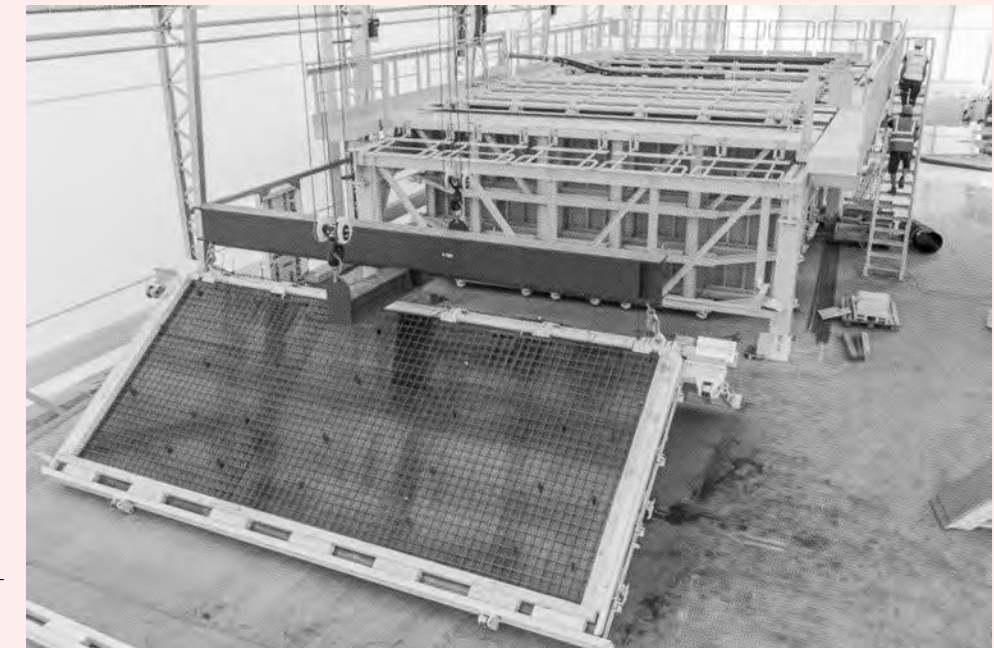
Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer während des Geschäftsjahres betrug 8.433 davon 3.850 Arbeiter und 4.583 Angestellte (Vorjahr: 7.856 davon 3.546 Arbeiter und 4.310 Angestellte).

Amstetten, am 15. April 2019

Der Vorstand


Dr. Andreas J. Ludwig


Prof. Dipl. Ing. Mag. Friedrich Rödler



Mobile Feldfabrik -
Umdasch Group Ventures



Shop Show - Umdasch The store makers



Doka Forum

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS – KONZERN

(1000 EUR)

		Entwicklung der Anschaffungskosten					
		1.1.2018	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2018
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände						
1.	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	37.164	209	3.503	-1.792	9	39.093
2.	Firmenwert	46.867	792	1.265	-6.243		42.681
3.	Geleistete Anzahlungen	8	1	93		-9	93
Zwischensumme		84.039	1.002	4.861	-8.035		81.867
II.	Sachanlagen						
1.	Bebaute Grundstücke						
	Grundwert	85.216	-149	607	-2.076	5.188	88.786
	Gebäudewert	417.575	-145	22.946	-18.194	722	422.904
2.	Unbebaute Grundstücke	22.304	-89	34	-57	-5.188	17.004
3.	Technische Anlagen und Maschinen	282.075	-10	8.905	-6.871	2.272	286.371
4.	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	138.809	-308	14.445	-9.817	-1.744	141.385
5.	Geringwertige Vermögensgegenstände	30		1.904	-1.894		40
6.	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	16.429	512	9.431	-115	-1.250	25.007
Zwischensumme		962.438	-189	58.272	-39.024		981.497
III.	Finanzanlagen						
1.	Anteile an assoziierten Unternehmen			182		9.715	9.897
2.	Sonstige Beteiligungen	9.735		185		-9.715	205
3.	Wertpapiere des Anlagevermögens	10.916		470	-37		11.349
Zwischensumme		20.651		837	-37		21.451
		1.067.128	813	63.970	-47.096		1.084.815

*) anteiliges Jahresergebnis

Entwicklung der kumulierten Abschreibung						Restbuchwerte		
	1.1.2018	Währungs- differenzen	Jahres Afa	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018
	29.664	204	3.409	-1.778	-23	31.476	7.500	7.617
	14.145	357	8.740	-6.243		16.999	32.722	25.682
							8	93
	43.809	561	12.149	-8.021	-23	48.475	40.230	33.392
	1.645	14	404	-421		1.642	83.571	87.144
	222.523	-136	20.190	-14.284	-4	228.289	195.052	194.615
	1.788					1.788	20.516	15.216
	234.407	36	13.475	-6.530	1.824	243.212	47.668	43.159
	102.754	-141	11.175	-8.916	-1.797	103.075	36.055	38.310
	30		1.908	-1.898		40		
	168	11				179	16.261	24.828
	563.315	-216	47.152	-32.049	23	578.225	399.123	403.272
		533	1.666*			2.199		7.698
	12					12	9.723	193
	153		51			204	10.763	11.145
	165	533	1.717			2.415	20.486	19.036
	607.289	878	61.018	-40.070		629.115	459.839	455.700

LAGEBERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS DER UMDASCH GROUP 2018

1. KONZERN ALLGEMEIN

Die Umdasch Group AG ist als Konzernobergesellschaft die Muttergesellschaft der jeweiligen Teilkonzerne 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 sowie einiger Tochtergesellschaften der darunterliegenden Ebene.

2. DOKA

Die Doka GmbH als Tochtergesellschaft der Umdasch Group AG ist die Obergesellschaft des Teilkonzerns Doka. Die Schalungen werden in Werken in Österreich und der Slowakei produziert. Die Marktbearbeitung erfolgt über Vertriebsniederlassungen weltweit.

Das Geschäftsjahr 2018 war gekennzeichnet von einer positiven Entwicklung der weltweiten Baumärkte. Die Bauleistung (Total Construction Output = TCO) in den von Doka abgedeckten Regionen erhöhte sich um ca. 3,3 % (Quelle IHS, Euroconstruct, eigene Recherche), wobei das Wachstum insbesondere in Europa sehr erfreulich war. Insbesondere in Zentraleuropa und Osteuropa gelang es überproportional an der guten Marktentwicklung zu partizipieren. Dagegen entwickelten sich viele außereuropäische Märkte – v.a. in Lateinamerika und Afrika – rückläufig. Durch die breite geographische Diversifizierung (Präsenz in mehr als 70 Ländern) erweist sich das Geschäft nach wie vor als sehr robust und überkompensiert regionale Rückgänge durch starkes Wachstum in anderen Geographien.

Über das Jahr 2018 war die Produktion der Doka GmbH insgesamt ausgelastet. Auf die Nachfrage wurde durch Neueinstellungen, Leiharbeitskräfte sowie mit dem existierenden flexiblen Arbeitszeitmodell mit Zeitkontinguthaben reagiert.

Im Bereich Logistik wurden die Bestandsreichweiten in den Vertriebsstüben und Distributionszen-

ten im Rahmen des Projekts World-class Logistics Network (WLN) weiter optimiert.

Im Rahmen dieser Logistikoptimierung (Bestandsoptimierung und Verbesserung der Versorgung) wurden zusätzlich zu den bereits existierenden Distribution Center in Jebel Ali (Dubai) und Chicago (USA) noch die DCs Amstetten (Österreich), Apolda (Deutschland) und Singapore in Betrieb genommen.

Aus ihren zentralen Supportfunktionen (z.B. IT, Finance, Legal) erbringt die Doka GmbH Dienstleistungen für Töchter und teilweise auch für Schwestergesellschaften, der umdasch Store Makers (USM), der Umdasch Group Ventures sowie der Muttergesellschaft Umdasch Group AG.

Der Teilkonzern Doka erzielte im Jahr 2018 mit einem Umsatz von 1.269,3 Mio. € (Vorjahr: 1.197,3 Mio. €) weltweit ein Umsatzwachstum von 6 %. Dabei konnten insbesondere die Regionen Zentral- und Osteuropa deutlich zulegen.

Mit Wirkung vom 21.1.2019 hat die Doka GmbH die Firma Rauh Beton-schalungen AG, Uetendorf, übernommen. Mit der Übernahme dieses etablierten Schweizer Players wird vor allem eine noch bessere Abdeckung des Schalungsmarktes in der Westschweiz angestrebt.

3. UMDASCH STORE MAKERS

Die umdasch Store Makers Management GmbH, Amstetten, als Tochtergesellschaft der Umdasch Group AG ist die Obergesellschaft des Teilkonzerns umdasch Store Makers. Die Ladeneinrichtungen werden in verschiedenen Gesellschaften im In- und Ausland produziert, zugekauft und – teilweise schlüsselfertig – installiert. Der Markt wird direkt über die Tochtergesellschaften im In- und Ausland bearbeitet.

Das abgelaufene Jahr war, wie bereits 2017, von einer positiven Absatzentwicklung geprägt. Gegen Ende des Jahres hat sich der Auftragseingang jedoch deutlich abgeschwächt, was auf einen schwächeren Start in das Jahr 2019 schließen lässt.

Dementsprechend positiv entwickelten sich auch die Umsätze. Mit 253,7 Mio. € konnte die sehr positive Entwicklung von 2017 bestätigt werden. Das Umsatzwachstum hat sich

zwar im Vergleich zum Vorjahr abgeschwächt, angesichts der deutlich rückläufigen Tendenz des Gesamtmarktes ist ein Wachstum von rund 2 % gegenüber dem Vorjahr allerdings als positiv anzusehen. Die fortgesetzten Verkaufsiniciativen in Richtung Kunden mit Wiederholpotential zeigen damit nachhaltige Wirkung, die Bedeutung von großen Rollout-Kunden nimmt weiter zu, ohne dass eine Abhängigkeit von einem Partner entstehen würde.

Im Laufe des Jahres 2018 wurde deutlich, dass trotz aller Bemühungen am Standort Amstetten auch der verbliebene operative Bereich (Logistikzentrum) nicht tragfähig war. Somit wurde beschlossen, die Logistik im neuen Logistikzentrum Leibnitz zusammen zu führen und den Standort Amstetten als reinen Projektmanagement- und Vertriebsstandort aufrecht zu erhalten.

In der Division **Food Retail** hat sich nach zuletzt zweistelligen Wachstumsraten und einer deutlichen Überlast im Jahr 2017 die überhitzte Situation in 2018 abgekühlt. Aufgrund fehlender größerer Rollout-Projekte und nachlassender Nachfrage zum Jahresende hin, sind die Umsätze dieser Division leicht zurückgegangen. Im Herbst 2018 wurde nach weniger als einjähriger Bauzeit das Logistikzentrum in Leibnitz (Österreich) in Betrieb genommen.

Durch die stärkere Anspannung am Markt beschleunigen sich auf der Anbieterseite die Konsolidierungstendenzen. Es ist jetzt die Zeit, auch für umdasch seine Position durch eine Vergrößerung der Einflussosphäre abzusichern. Konkrete Akquisitionsmöglichkeiten im Bereich Food wurden und werden evaluiert.

In der Division **Lifestyle Retail** verlief das Jahr 2018 besser als erwartet. Nach mehreren Jahren einer rückläufigen Umsatzentwicklung (seit 2008) zeigt die Absatzkurve nunmehr das dritte Jahr in Folge nach oben.

Der Absatzmarkt Schweiz wurde in die deutsche Gesellschaft integriert und das GU-Geschäft ab 1.1.2019 in eine eigene Gesellschaft zwecks sauberer Trennung der Prozesse ausgelagert.

Die Division **Premium Retail** zeigt – wie schon in den letzten Jahren – zwei völlig unterschiedliche Ge-

sichter. Während die Gesellschaft in Großbritannien wiederum ein herausragendes Jahr hinter sich hat und die Gesellschaft in Dubai durch den weiteren Ausbau der Kapazitäten positiv in die Zukunft blickt, hat die neu akquirierte Gesellschaft in Kroatien ein sehr schwieriges Startjahr bei umdasch Store Makers hinter sich.

Die Division **Digital Retail** konnte in 2018 ihren ersten Großauftrag in der Division entstehen durch die im März 2019 erfolgte Akquisition eines Mitbewerbers in Deutschland. Das Unternehmen Gundlach SEEN MEDIA ist bereits seit einigen Jahren ein wichtiger Player im Bereich von Digital Signage und wird unsere Struktur in der Division deutlich stärken.

Eine weitere Veränderung in der Division entsteht durch die im März 2019 erfolgte Akquisition eines Mitbewerbers in Deutschland. Das Unternehmen Gundlach SEEN MEDIA ist bereits seit einigen Jahren ein wichtiger Player im Bereich von Digital Signage und wird unsere Struktur in der Division deutlich stärken.

umdasch Store Makers mit ihren Divisionen Lifestyle Retail, Food Retail, Premium Retail und Digital Retail konnte 2018 ein Umsatzwachstum in Höhe von 5,5 Mio. € auf 253,7 Mio. € verzeichnen (Wachstumseffekt durch Akquisition ca. 1,2pp).

4. UMDASCH GROUP VENTURES

Die Umdasch Group Ventures GmbH ist die Obergesellschaft des Teilkonzerns Umdasch Group Ventures. Die Umdasch Group Ventures GmbH als reine Entwicklungsgesellschaft befasst sich in mehreren Entwicklungsprojekten mit grundlegenden Trends und disruptiver Innovation im Bereich der Baumethodik. Darüber hinaus hält sie einen Anteil an der kalifornischen Contour Crafting Corp., dem weltweit innovativsten Start-Up im Bereich der 3D-Betondrucktechnologie.

Die Vermarktung der von ihr entwickelten Technologien und Geschäftsmodelle betreibt die Umdasch Group Ventures GmbH über die von ihr gegründeten Tochtergesellschaften Umdasch Group NewCon GmbH, Neuland GmbH und Kontakt GmbH. Darüber hinaus werden Technologien und Produkte auch an die Schwestergesellschaft Doka GmbH verkauft oder lizenziert, sofern sie in deren Portfolio passen.

5. UMDASCH IMMOBILIEN GMBH

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

6. KENNZAHLEN

Die Umdasch Group erreichte im Jahr 2018 einen Umsatz von 1.515,4 Mio. €. Der Umsatz lag damit um 5,2 % über dem Vorjahresniveau von 1.440,5 Mio. €. Die Umdasch Group schloss das Jahr mit einem Konzernergebnis vor Steuern von 128 Mio. € (Vorjahr: 116,9 Mio. €) und einem Konzernjahresüberschuss von 75 Mio. € (Vorjahr: 52,4 Mio. €) ab.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen betragen 63,1 Mio. € (Vorjahr: 63,4 Mio. €).

	2018	2017
Umsatzrentabilität (EBIT/Umsatzerlöse)	9,7%	10,8%
Eigenkapitalrentabilität (Ergebnis vor Steuern/Ø Eigenkapital)	14,2%	13,3%
Gesamtkapitalrentabilität (EBIT/Ø Gesamtkapital)	8,5%	9,1%
Bereinigte Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital-liquide Mittel)	54,5%	55,9%

7. FINANZINSTRUMENTE

Die Umdasch Group AG finanziert – über die Eigenkapitalausstattung hinaus – die Doka GmbH, umdasch Store Makers GmbH, Umdasch Group Ventures GmbH und Immobilien-Tochtergesellschaften im In- und Ausland im Wesentlichen über variabel verzinsten Konzerndarlehen „at arm's length“ und wann immer möglich in lokaler Landeswährung. Die dabei entstehenden Fremdwährungspositionen werden im Rahmen des Risikomanagements zum Teil gesichert. Kursgewinne und –verluste aus den verbleibenden offenen Konzerndarlehen fallen somit im Finanzergebnis der Umdasch Group an.

Der Finanzierungsbedarf wird über bilaterale Bankkredite abge-

deckt. Die kurzfristige Finanzierung wird im Euro-Raum, in der Schweiz und in Tschechien über ein Cash-Pooling optimiert. Cash-Pooling Träger ist die Umdasch Group AG.

Die Finanzierung ist Euro-basiert und variabel.

8. RISIKOMANAGEMENT

Dem Geschäftsrisiko wird durch Organisation und Systeme Rechnung getragen, die der Art und dem Umfang des Geschäftes angemessen sind. Das Management- und Qualitätssicherungssystem wird in allen Geschäftsbereichen regelmäßig einer Revision unterzogen. Über den gesamten Konzern prüft die Funktion des Corporate Internal Audit als Stabsstelle des Vorstandes bzw. der Geschäftsführungen der Teilkonzerne.

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

Wechselkursrisiken in den Teilkonzernen werden aufgrund einer definierten und vom Vorstand beschlossenen Hedging Policy durch „Plain Vanilla“ Devisentermingeschäfte (Forwards, Swaps) abgesichert. Dabei ist immer der Bezug zum Grundgeschäft gegeben. Das Risiko von steigenden Zinsen der Finanzierung wird teilweise durch Zins-Swaps abgesichert.

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

9. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

In der Doka Group wurden 2018 folgende wesentliche Neuprodukte am Markt eingeführt:

FreeFalcon

Das mobile Sicherheitssystem FreeFalcon ermöglicht ein sicheres Arbeiten an der Absturzkante bei uneingeschränkter Bewegungsfreiheit. Die Markteinführung erfolgte 2018 in den CEU-Ländern.

Safety Catch Fan

Das Fangnetz dient als Absturzsicherung für den Randbereich. Die Hauptanwendungen liegen im Hochhausbau und die Fokusregionen sind Middle East, Latin America und das Rollout wird in North America und Europa fortgesetzt.

Superdek

Das neue Deckensystem für Nordamerika ermöglicht ein schnelles, produktives Arbeiten und ist für die Bauabläufe in den USA optimiert.

Doka Monolithic

Das neue Angebot von Doka für monolithische Schalung. Das Produkt wird in Kooperation mit unserem Partner MFE Formwork Technology mit optimalem Projektsupport angeboten. Der Fokus liegt hier in den außereuropäischen Regionen.

Dokadek Passelement

Die Einführung zweier neuer Hauptelemente des Deckensystems Dokadek für Passbereiche optimieren die Kundenvorteile im Bereich Schnelligkeit und ergonomisches Arbeiten.

Framax-Ausschalecke/ hydraulisch

Der hydraulische Antrieb verkürzt die Ausschaltzeit von Schächten um ein Vielfaches. Das tragbare Hydraulikaggregat ermöglicht den flexiblen, einfachen Einsatz auf der Baustelle.

Tunnelsystem DokaMT

Dokas Schalungssystem für Tunnelanwendungen ist optimiert für den Einsatz bei einer Tunnelänge von bis zu 1,5 km. Die Markteinführung erfolgt in mehreren Etappen und beinhaltet unterschiedliche Produktpakete.

Digitalisierung

Im Jahr 2018 wurde ein Digitalisierungsprogramm gestartet, das sich einerseits mit der Schaffung zusätzlichen Kundennutzens durch digitale Produkte (Customer Value-Added Services zur Erhöhung der Produktivität auf der Baustelle), andererseits mit der effizienteren digitalen Gestaltung der internen Prozesse (Business Process Digitalization) beschäftigt.

Im Bereich umdasch Store Makers liegt der Fokus im Bereich Forschung & Entwicklung in der Entwicklung von Systemlösungen im Bereich Food Retail und der Integration von E-Komponenten in den Ladenbau im Bereich Digital Retail.

Es wurde in diesem Bereich insgesamt rund eine Millionen Euro aufgewendet. Wie schon in den Vorperioden wurde nichts davon aktiviert, sondern zur Gänze im operativen Aufwand abgebildet.

Darüber hinaus werden lediglich kundenspezifische Produktentwicklungen getätigt.

In der Umdasch Group Ventures wurde die sogenannte „Mobile Feldfabrik“ im Jahr 2018 durch einen umfangreichen Testbetrieb zur Marktreife gebracht. Das mobile Schalungssystem zur Herstellung von Betonfertigteilen direkt auf der Baustelle wird über die neu gegründete Neulandt GmbH in den Markt gebracht.

Weitere Entwicklungen der Umdasch Group Ventures im Bereich der Baumethodik bzw. der Betondrucktechnologie zeugen von einer intensiven Forschungstätigkeit, was insbesondere durch die Anmeldung zahlreicher Patente unterstrichen wird.

10. COMPLIANCE

Die Umdasch Group sichert weltweit die Einhaltung von Compliance Regeln in allen ihren Gesellschaften. Die Compliance-relevanten Prozesse werden regelmäßig durch die Compliance Organisation (Compliance Officers und Compliance Ambassadors) geschult und die Einhaltung – im Zusammenspiel mit Corporate Internal Audit – überprüft.

11. NACHHALTIGKEIT (INTEGRATED REPORTING)

Die Umdasch Group wird den Geschäftsbericht 2018 als integrierten Bericht präsentieren. Grundlage dafür stellt das Reporting von „nicht-finanziellen Kennzahlen“ dar (geregelt im NaDiVeg), das die Umdasch Group auf freiwilliger Basis anwendet, um ökonomische, ökologische und soziale Faktoren, die Einfluss auf den zukünftigen Unternehmenserfolg haben, strategisch zu berücksichtigen und gegenüber den Stakeholdern transparent darzustellen. Das Framework, das dabei zur Umsetzung gelangt, ist das Rahmenwerk des International Integrated Reporting Council (IIRC); die Methodik ist die der Kapitalwerte, die verschiedene Ressourcenarten unterscheidet: Ideenskapital, Finanzkapital, Realkapital, Humankapital, Sozial- und Beziehungskapital und Naturkapital. Die Umdasch Group hat in all diesen Kapitalarten KPIs definiert, sowie Maßnahmen entwickelt, die zu deren Verbesserung beitragen und wird in den kommenden Jahren transparent deren Entwicklung berichten.

12. AUSBLICK

Für 2019 gehen wir im Gesamtkonzern aufgrund der von einem zwar deutlich abgeschwächten, aber immer noch soliden Wirtschaftswachstum getragenen weltweiten Konjunktur von weiterem Wachstum des Umsatzes wie des Ergebnisses der Umdasch Group aus.

Disruptive Entwicklungen im Welthandel (Zölle, Handelsbeschränkungen) könnten das Wachstum insbesondere des Teilkonzerns Doka als global agierendes Geschäft abschwächen. Die globalen Wirtschaftsprognosen sprechen eher für ein weiteres, wenn auch schwächeres Wachstumsjahr, sollten sich keine politischen Risiken manifestieren.

In den Wachstumsregionen der Welt werden wir weiterhin in Vorräte, Personal und Niederlassungen investieren. In Ländern, in denen aufgrund wirtschaftlicher Gegebenheiten von weiterhin schrumpfenden Märkten auszugehen ist, werden wir unsere Strukturen kontinuierlich entsprechend anpassen, inklusive der Schließungen von Gesellschaften.

Die Entwicklung der ersten Monate des Jahres 2019 bestätigt diese Erwartung.

Amstetten, am 15. April 2019

Der Vorstand



Dr. Andreas J. Ludwig



Prof. Dipl.-Ing. Mag. Friedrich Rödler

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 2018, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzerngeldflussrechnung 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 2018 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 erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

VERANTWORTLICHKEITEN DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES PRÜFUNGAUSSCHUSSES 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 – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen 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 – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen 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 – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen 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 betrügerisches 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 kann. 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 Geschäftsvor-

fälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass ein möglichst getreues Bild erreicht wird.

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

Wir tauschen uns mit dem Prüfungsausschuss unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Abschlussprüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung erkennen, aus.

BERICHT ZUM KONZERNLAGEBERICHT

Der Konzernlagebericht ist auf Grund 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 Konzernlagebericht nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt worden und steht in Einklang mit dem Konzernabschluss.

ERKLÄRUNG

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

Wien, am 15. April 2019

Deloitte Audit
Wirtschaftsprüfungs GmbH

Mag. Andreas Grave e.h.
Wirtschaftsprüfer



Was geht? Was bleibt? Was kommt?

Der Handel im Wandel

Die gute Nachricht: Der Einzelhandel in Europa wächst wieder. Nach einer kräftigen Delle im Jahr 2016 hat sich die Entwicklung im Jahr danach wieder umgedreht. Ein Branchenumsatz von 3.000 Milliarden Euro erscheint in naher Zukunft durchaus realistisch erzielbar.

Diese Tatsache bedeutet aber nicht, dass wir uns wieder gewohnten Mustern und herkömmlichen Konzepten zuwenden dürfen. Denn rechnet man den mittlerweile beträchtlichen Anteil des Online-Geschäfts von bereits knapp 400 Milliarden Euro oder 13,5% ab, erreicht der stationäre Handel etwa das Niveau von vor zehn Jahren.

Wir sind gespannt, wie der Einzelhandel auf diese Entwicklungen reagiert, und haben uns anlässlich einer Branchenveranstaltung – dem jährlich stattfindenden CASH Handelsforum – an die Fersen von Silvio W. Kirchmair, CEO von umdasch The Store Makers, geheftet.

Silvio W. Kirchmair besucht das CASH Handelsforum regelmäßig:

„Nicht nur, dass ich hier viele Kunden und Branchenkollegen treffe. Für mich ist vor allem interessant zu sehen, wie weit sich der stationäre Einzelhandel in Richtung neuer Technologien und Konzepte vorwagt. Allen ist klar, dass mehr vom Gleichen jedenfalls weder Innovation noch Fortschritt darstellt.“



↑ Innovation braucht den Blick über den Tellerrand: Silvio W. Kirchmair beim Ausprobieren eines neuen Pay-Modells

Out of the Box

Entlang der Customer Journey sind umdasch The Store Makers nicht allein mit ihren Lösungen. Viele vor-, nach- und nebengelagerte Bereiche müssen nahtlos anschließen können. „Nahtlos anschließen“ bedeutet in dem Fall, sowohl mit neuen Technologien als auch Prozessen kompatibel zu sein.

Ein Projekt, das solch ein kollaboratives Zusammenwirken gut zeigt, wurde auch am CASH Handelsforum vorgestellt: der OmniStore. Der Partner ist in diesem Fall die TGW, ein internationaler Anbieter für Planung und Realisierung effektiver Logistikkonzepte.

Silvio W. Kirchmair präsentiert die Idee beim Forum: „Vor allem junge Kundengruppen kaufen gerne übers Smartphone – auch Lebensmittel. Viele Handelsunternehmen investieren daher massiv in ihren Lieferservice. Die Auftragskommissionierung und die sogenannte ‚Last Mile Delivery‘ sind aber teuer und damit nur schwer profitabel zu realisieren. Dennoch legen die Kunden nach wie vor Wert auf das Einkaufserlebnis. Der Shop von morgen verbindet beides.“

OmniStore verwandelt bestehende Geschäfte in lokale kleine Fulfillment-Center. Das bedeutet, dass es dem eigentlichen Geschäft angeschlossen einen getrennten Warenbereich gibt, in dem die Produkte mithilfe künstlicher Intelligenz gelagert und je nach Kundenauftrag zusammengestellt werden – ideal für Online-Bestellungen, die der Kunde zu seinem Wunschzeitpunkt abholt.

Silvio W. Kirchmair: „Bei dem im Laden angebotenen Sortiment liegt der Fokus auf Convenience und Emotionalität – mit einem hohen Anteil frischer und regionaler Produkte, mit Möglichkeiten zu verweilen und eine Erfrischungspause zu machen.“



Der OmniShop: längst keine Fiktion mehr

Mit einem Effizienzfaktor von 4:1 gegenüber bisherigen Lösungen ist das Modell besonders wirtschaftlich.

Eine weitere nachhaltige Innovation von umdasch The Store Makers hat mittlerweile Marktreife erlangt und ist auch bereits im Testeinsatz: der Liquid Dispenser.

Silvio W. Kirchmair: „Eines der globalen Entwicklungsziele lautet ‚Verantwortungsvoller Konsum‘. Der Liquid Dispenser stellt ein Angebot dar, das genau dieser Vision entspricht und von den Kunden eingefordert wird. In einer von uns initiierten Studie haben 92% der mehr als 1.000 Befragten angegeben, dass sie Mehrwegverpackungen anderen Verpackungsmethoden vorziehen.“

Der Liquid Dispenser schlägt genau in diese Kerbe. Die Idee: Produkte wie Waschmittel, Duschgel, Speiseöle, Cerealien oder Frostschutzmittel können mittels eines einfachen Spenders am POS direkt in die mitgebrachte oder umlaufende Mehrwegverpackung abgefüllt werden.

Durch die Einführung von Refilling-Systemen können alle profitieren: Die Konsumenten mit rasch wachsendem Bewusstsein für eine nachhaltige Lebensweise, die die Mehrwegverpackung vorziehen. Der Handel mit dem Vorteil verbesserter Wettbewerbsfähigkeit in einem boomenden Segment. Die Markenartikelindustrie durch eine verbesserte Kundenbindung und die Natur durch den Verzicht auf Plastikmüll.



Der Liquid Dispenser: So schnell, wie die Verpackung wiederbefüllt ist, ist er auch erklärt.

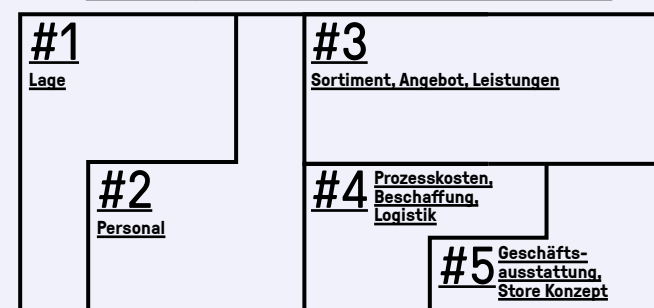
„Wir leben in einer spannenden Zeit. Insbesondere dann, wenn man sich unter den Akteuren befindet und nicht unter den Zuschauern. Unsere Mission ist es, unsere Kunden erfolgreicher zu machen. Wir wollen nicht nur ein gutes Unternehmen sein, sondern eine Organisation, die gut für etwas ist. Ein kurzer Check der Erfolgsfaktoren einst und heute zeigt, wie fundamental sich diese in den letzten zehn Jahren verändert haben.“

Silvio W. Kirchmair

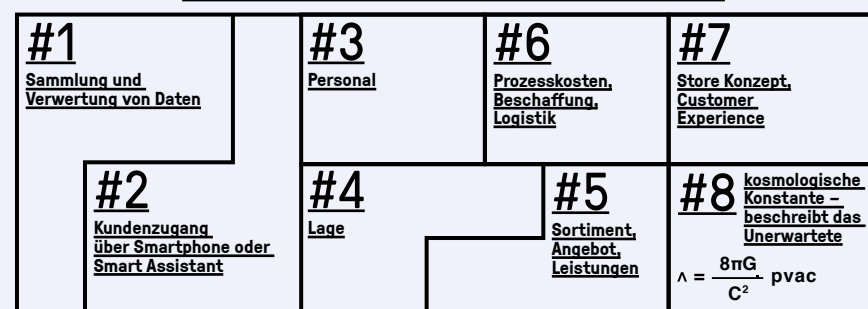


↑ Silvio W. Kirchmair beim Vortrag „Hohe Kundenerwartung – beste Performance“ © Johannes Brunnbauer/cash.at

Die fünf Erfolgsfaktoren für den stationären Einzelhandel bis 2007



Die acht Erfolgsfaktoren für den stationären Einzelhandel in Zukunft



Da bewegt sich was

Unterwegs mit unserer Schalung

Das Geschäftsmodell der Doka hat ein großes Spezifikum: das Mietmodell. Unsere Schalung geht etwa zur Hälfte in den Verkauf. Die zweite Hälfte wird an Kunden auf der ganzen Welt vermietet. Das bedeutet, sie liegt auf Lager, geht auf die Baustelle, kommt zurück, wird aufbereitet und gereinigt, wird kurzfristig wieder eingelagert, geht auf die Baustelle ... – ein sich wiederholender Kreislauf.

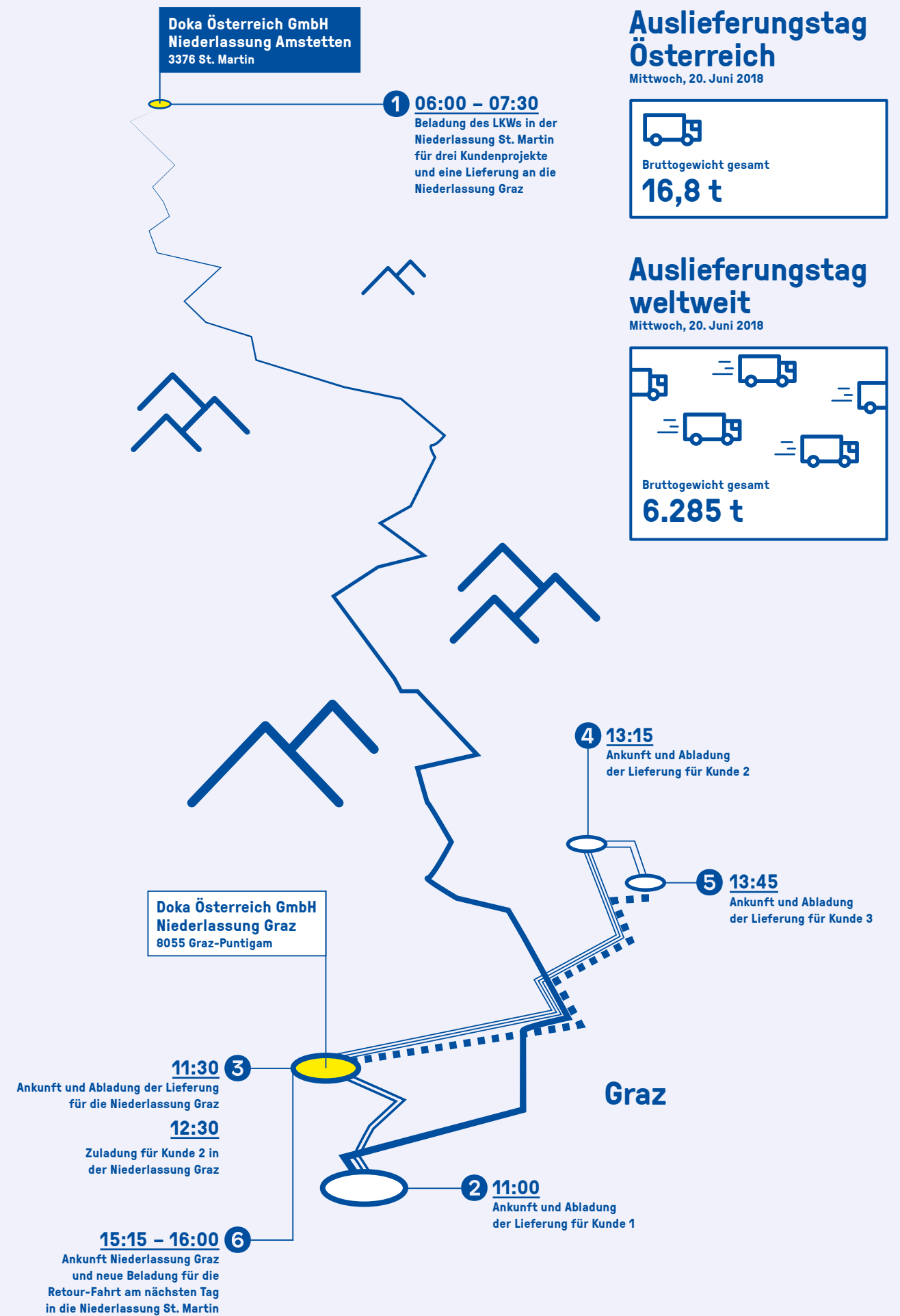
Dieser Kreislauf bedingt, dass Doka viel Material bewegt. Und Materialbewegungen sind immer auch umweltbelastend. Lebenszyklus-Analysen allgemein wie auch die LCA-Analyse im Geschäftsbericht auf Seite 105 machen deutlich, dass ein guter Teil der Umweltbelastungen unserer Produkte nicht in ihrer Produktions-, sondern in ihrer Nutzungsphase entsteht – hier vor allem beim Transport.

Dieses Faktum deutet klar auf die Einsparpotenziale an ökologischen Schadstoffen und Emissionen hin, die in der Ökologisierung unserer Logistiknetze und der Transportaktivitäten liegen: Optimierung der Beladungsgewichte und -auslastungen, Reduktion der

Transportkilometer, Verlagerung der Transporte von der Straße auf die Schiene, Nutzung umweltschonender LKW-Antriebe und die Forcierung von Wasserstoff- und E-Mobilität sind Strategien, die wir in Zukunft gemeinsam mit unseren Logistikpartnern stärker bearbeiten wollen. Denn entsprechend der arbeitsteiligen Welt, in der wir wirtschaften, führen wir beinahe alle Transporte unserer Güter nicht selbst durch, sondern wickeln diese über Speditionspartner ab. Das volle Heben der Einsparpotenziale im ökologischen und demzufolge auch wirtschaftlichen Sinne kann nur durch gemeinsame Kraftanstrengungen gelingen.



Um einen Eindruck zu bekommen, welche Wege unsere Schalung täglich nimmt, haben wir einen LKW-Tag nachvollzogen.



WERTschätzend mit WERTvollen Ressourcen umgehen



Rohstoff/Lieferant

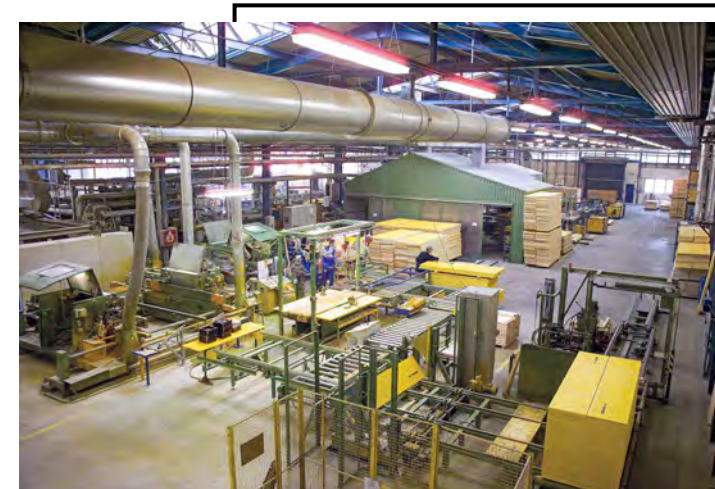
Wir kaufen fertiges Schnittholz bei europäischen Lieferanten. Das ist die Holzindustrie, das sind aber auch regionale Sägewerke. Alle unsere Partner sind selbstverständlich qualifiziert. Etwa mit dem PEFC-Zertifikat, dem Nachweis, dass unser Schnittholz aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern kommt. Wir können so unseren Kunden ein PEFC-zertifiziertes Produkt anbieten. Mit unseren Lieferanten verbindet uns eine teilweise jahrzehntelange Partnerschaft. Wir begegnen ihnen auf Augenhöhe, pflegen einen offenen Dialog und zahlen faire Marktpreise.

Wertschöpfungskette – von der Fichte zur gelben Schalungsplatte



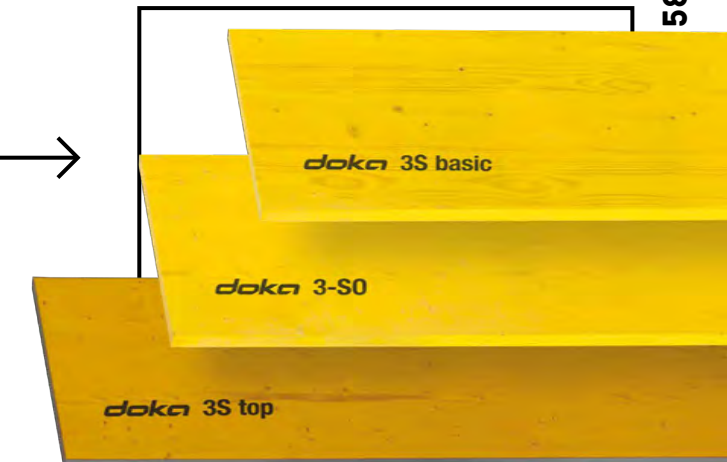
Produktion

Die Herstellung der typischen gelben Schalungsplatte erfolgt in unserem Werk Banská Bystrica in der Slowakei. Bei der Herstellung unserer Schalungsplatten setzen wir ressourcenschonende Technologien ein und verwirklichen so einen hohen Stand der Umwelttechnik. Durch den Einsatz von Scannertechnik etwa optimieren wir die Holznutzung. Das Anstreben einer möglichst hohen Holz- ausbeute ist ein erfolgsentscheidender Begleitprozess im ökonomischen wie im ökologischen Sinne.



Qualitätsmanagement

Die Produktion erfolgt nach ISO 9001 und wird begleitet von einem durchgängigen Qualitätssicherungsprozess. Unsere Lieferanten werden durch Lieferantenaudits sowie laufende Bewertung entsprechend begleitet. Recycling: Anfallende Resthölzer als auch Späne werden stofflich oder thermisch verwertet.



Produkt

Das Ergebnis ist ein wettbewerbsfähiges Qualitätsprodukt „made by Doka“, welches die einschlägigen Normen erfüllt und unseren Kunden einen Mehrwert verschafft, der zu ihrem Fortschritt und Erfolg beiträgt.



Vertrieb

Der Vertrieb erfolgt in erster Linie über unser weltweites Netzwerk an Doka-Niederlassungen, wodurch größtmögliche Kundennähe und Lieferfähigkeit garantiert sind. Stark wachsend ist der Anteil an 3-Schicht-Platten, der über unseren Online-Channel form-on vertrieben wird.

Eine Wertschöpfungskette stellt laut Porters Theorie eine Ansammlung von Tätigkeiten dar, durch die ein Produkt entworfen, hergestellt und vertrieben wird. Was wir nicht vergessen dürfen: Jede dieser Tätigkeiten schafft zwar Wert, verbraucht aber auch Ressourcen.

Eine moderne Value-Chain-Betrachtung lässt uns durch eine Nachhaltigkeitsbrille auf den Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebsprozess blicken. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf dem Umwelt- und Qualitätsmanagement.

Eine strategisch ausgerichtete Unternehmensführung, die langfristig ihre Wettbewerbsvorteile absichert, braucht in der Prozesssteuerung formalisierte Korrekturen. In diesem Fall sind das die Regelwerke und Grundsätze einer zertifizierten Umwelt- und Qualitätspolitik. Sie unterstützen und stärken unser Nachhaltigkeitsmanagement.

Zur Veranschaulichung einer typischen Supply Chain haben wir ganz bewusst ein scheinbar einfaches, aber einprägsames Produkt herangezogen: die typische gelbe Doka-Schalungsplatte. Weil gerade anhand einer schlichten 3-Schicht-Platte sich die Komplexität der dahinterliegenden Prozesse am deutlichsten zeigt.

Nachhaltigkeit in den Projekten von Doka

Invertierter Brückenpfeilerbau ermöglicht Verkehrsentflech- tung

↓ Neue Kattwyk Bahnbrücke, Deutschland



Bis zu sieben Stunden Stau pro Tag verursacht die von Bahn, Auto und Schiff gemeinsam genutzte Kattwykbrücke für den industriellen Verkehr über die Süderelbe im Hamburger Hafen. Um den Verkehrsfluss zu verbessern und die alte Brücke vom schweren Güterverkehr zu entlasten, entsteht derzeit parallel zur alten Brücke die „Neue Kattwyk Bahnbrücke“, die größte Hubbrücke weltweit. Die Rahmenbedingungen waren denkbar ungünstig: Enge Platzverhältnisse, Pfeilerbau im Wasser und die Statik machten eine konventionelle Pfeilerbauweise unmöglich. So hat man den Pfeilerbau auf den Kopf gestellt und baut von oben nach unten. Nicht die Schalung wird nach dem Aushärten des Betonierabschnitts bewegt, sondern das betonierte Pfeilerstück.



← Evisse Viadukt, Türkei

↓ Feuerwehr-Schulungszentrum, Tschechien



Jeder Zentimeter für das Wohl der Menschen

Sie retten Menschenleben, löschen Feuer und helfen bei Naturkatastrophen. Feuerwehrleute leisten jeden Tag Großes für die Allgemeinheit. Daher erhält die Feuerwehr Velké Poříčí in der Nähe von Náchod in Tschechien ein sieben Stockwerke hohes Ausbildungszentrum aus Sichtbeton, wo jeder Zentimeter der Innen- und Außenwände durch komplizierte Aufbauten für verschiedene Trainingsaktivitäten genutzt werden kann. Die hochkomplexe Konstruktion erfordert einen individuellen Ansatz. 94 Sonderschalelemente mit einer Gesamtfläche von 700 m² wurden von Doka entworfen. Und das gerne. Denn einige der Česká Doka-Mitarbeiter sind ebenfalls Feuerwehrmänner.

Ein Rekord-Projekt, das verbindet

Das höchste Viadukt der Türkei wird künftig Zentralanatolien mit der Mittelmeerregion verbinden und die Fahrtzeit von Konya nach Alanya verkürzen. Acht Pfeiler mit variierenden Höhen von 31 m bis 155 m werden die Brücke mit einer Länge von 1.372 m tragen. Auf einer Brücke mit unterschiedlichen Pfeilerhöhen und einer langen Brückendecke wirken sich äußere Einflüsse unterschiedlich aus. Durch Simulation an einem 3D-Modell des Viadukts konnte das Doka Engineering die Reaktion der Pfeiler unter Extrembedingungen bereits in die Planung einfließen lassen und somit von Anfang an für eine widerstandsfähige und nachhaltige Brückenkonstruktion sorgen.

Wasserkraft ist eng mit Doka verbunden

Der Name Doka hat seinen Ursprung in der Lieferung von Schalungskomponenten für die österreichischen Donaukraftwerke (DOKW) in den 1950er-Jahren. Seither hat Doka im Wasserkraftwerksbau einiges revolutioniert sowie effizienter und sicherer gemacht. Beispielsweise mit der Sperrschalung, die Staudämme und Talsperren ohne Schalungsanker zu schalen ermöglicht, mit den geschlossenen Arbeitsbühnen, mit 3D-Planung für komplexere Baulose und mit Doka-Richtmeistern, die das Team vor Ort fachgerecht unterstützen.



← Vamma Kraftwerk, Norwegen
Eine der größten Wasserkraft-Erweiterungen Europas seit den 1980er-Jahren brauchte für das Saugrohr eine Sonderschalung vom Doka-Fertigservice. 1.500 m³ Wasser pro Sekunde werden durch die 12 Turbinen des Kraftwerks fließen.

Natur, Recycling und Langlebigkeit in den Projekten der umdasch The Store Makers

Reformhaus Mayr – ein Ort der Natürlichkeit, Emotionalität und Lebensfreude

Auf 300 m² über zwei Stockwerke kommen Freunde hochwertiger Lebensmittel und Naturkosmetika auf ihre Rechnung. umdasch The Store Makers hat hier in enger Zusammenarbeit mit dem Inhaber, Michael Mayr, einen Ort des Behagens geschaffen. Ein offener Eingangsbereich empfängt die Besucher. Obstkisten, Weinfässer, die Holzverkleidung aus langlebiger Hamilton Eiche oder eine Mooswand vermitteln ursprüngliches und wohnliches Flair. Sitzgelegenheiten bieten Platz für die Entschleunigung und das Ausprobieren. Ja, Standardmöbel findet man hier keine. Alles wurde mit der Belegschaft gemeinsam abgestimmt und individuell maßgefertigt.

↓ [Reformhaus Mayr, München](#)



FaceGym – „ein Workout für das Gesicht“

Das Konzept der Premium-Kosmetikmarke ist in wenigen Worten erklärt: Neben hochwertigen Cremes und extravaganten Behandlungen wird gleichzeitig das Fitness-Thema aufgegriffen. 2018 erweiterte FaceGym seine Standorte in London um gleich zwei Stores. Die hochwertige, individuelle Einrichtung wurde für beide Filialen von umdasch The Store Makers gefertigt. Die Philosophie von FaceGym basiert auf der Verjüngung der Haut ohne aufdringliche Verfahren – eine klare Parallele zu den in der Geschäftsausstattung verarbeiteten recycelten, sozusagen verjüngerten, Materialien. Zum Einsatz kamen neben Recycling-Kunststoffen und Gummis auch Buchen-Schichtholz und mineralisch-organische Verbundwerkstoffe.

↑ [FaceGym, London](#)



↑ [Manufactum, Wien](#)

Manufactum – das Warenhaus der guten Dinge

Wer Produkte sucht, die den Alltag schöner machen, gut funktionieren, lange halten und sich reparieren lassen, wird bei Manufactum sicher fündig. Das Angebot reicht von Haushaltsutensilien über Lebensmittel bis hin zu Bekleidung – allesamt nachhaltig, hochwertig und in irgendeiner Hinsicht besonders. Manufactum hat sein 10. Warenhaus in Wien „Am Hof“ eröffnet. So außergewöhnlich wie sein Sortiment gestaltet sich auch die von umdasch gefertigte Einrichtung, wo Jugendliche, Geschäftsführer und Öko-Fans nebeneinander im Sortiment stöbern.

Mit neuen Kompetenzen neue Wege beschreiten

Innovation hat viele Gesichter. Das beweisen unsere drei Tochterunternehmen verstärkt auch mit ihren Services. Intelligente digitale Applikationen und smarte Dienstleistungspakete eröffnen unseren Kunden ganz neue Möglichkeiten.

Wir haben die drei Verantwortlichen bei Doka, umdasch The Store Makers und Umdasch Group Ventures gebeten, uns ihre Bereiche vorzustellen.



Lucas Johannes Winter
Geschäftsführer Kontakt GmbH, ein Unternehmen der Umdasch Group Ventures



Marco Gössling
Managing Director – General Contracting Umdasch Store Makers Construction GmbH



Stefan Pruckmayr
Leiter Customer Value Added Services Doka GmbH
Program Manager digital.umdaschgroup

Frage 1

Welche Produkte werden in Ihrem Bereich entwickelt?

Wir entwickeln auf Basis unserer Kontakt-Plattform Software, IoT-Hardware und Dienstleistungen. Unsere Kunden sind neben Baufirmen auch Bauherren, Planer, Gebäudebetreiber und andere Stakeholder im Lebenszyklus eines Gebäudes.

Frage 2

Warum gibt es Ihre Abteilung?

Neue Technologien und hoher Bedarf nach produktivem Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden verändern die Industrie. Kontakt stellt sicher, dass auch bei den innovativen Geschäftsmodellen rund um Digitalisierung, Sensorik und Daten ein Global Player aus der Umdasch Group kommt.

Frage 3

Warum glauben Sie, dass Ihr Geschäftsmodell für die Kunden von Nutzen ist?

Der Bedarf an Wohnraum für 11,2 Milliarden Menschen im Jahr 2100 und die (späte) Technologisierung der Bauindustrie, die von geringen Margen und geringer Produktivität geplagt ist, erzeugen großes Interesse an Verbesserung und – gewollt oder nicht – eine Situation, in der unklar ist, ob bisherige Geschäftsmodelle in der Branche bestehen bleiben. Mit Kontakt ermöglichen wir unseren Kunden nicht nur bessere Performance, sondern auch die Transformation in eine digitale Bauwelt.

Meine persönliche Vision ist...
dass wir Gebäude so effizient produzieren, wie wir es von Industriegütern kennen, und dabei für die Gesellschaft und Umwelt 100 % nachhaltig agieren. Stellen Sie sich vor, Sie skizzieren ein Gebäude auf eine Serviette, scannen das Bild mit dem Handy, und alle Aspekte des Gebäudes können simuliert werden.

Wir bieten unseren Kunden das Rundum-sorglos-Paket: von der Vorklärung über Planung und Koordination bis hin zur termingerechten Eröffnung. Wir übernehmen dabei die Gesamtverantwortung über alle benötigten Gewerke – beispielsweise Architektenleistungen, Designaufträge, Elektro-, Klima- und Lüftungsarbeiten, Trockenbau, Maler, Bodenleger.

Unsere Kunden sind auf der Suche nach einem „Single Point of Contact“, der einen Ansprechpartner für alle Gewerke darstellt – von der Planungs- über die Konstruktionsphase bis hin zum Mängelmanagement. Obwohl erst seit Anfang 2019 eine eigene Gesellschaft, sind wir in den letzten drei Jahren auf über 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewachsen. Ein Beweis dafür, dass die Kunden unser Angebot schätzen.

General Contracting stellt für unsere Kunden und auch für kooperierende Architekten eine smarte Lösung dar. Architekten brauchen sich nicht länger um die Baukoordination zu kümmern, dies kann an uns abgegeben werden. So kann sich jede Seite auf ihren Fachbereich fokussieren. Der Architekt auf die Planung – and we take care of everything else.

Meine persönliche Vision ist...
den bestehenden Kundenstamm zu festigen und auszubauen. Wir wollen kontinuierlich in neuen Märkten wachsen und somit in vielen Geschäftsbereichen ein flexibler Ansprechpartner für unsere Kunden sein.

Unter dem Motto „upbeat construction – digital services for higher productivity“ entwickeln wir für unsere Kunden, die Baufirmen, digitale Lösungen, die auf einen noch effizienteren und sichereren Schalungseinsatz abzielen. Mit dem Ziel der Produktivitätssteigerung widmen wir uns über die Schalung hinaus auch digitalen Applikationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette am Bau.

Wir wollen den Bau nach vorne bringen, indem wir digitale Lösungen und Prozesse realisieren, die einen wesentlichen Beitrag zu mehr Produktivität am Bau leisten. Als führender Partner der Bauindustrie reicht das digitale Angebot der Doka von Design & Engineering über Einkauf, Bestandsmanagement bis hin zu Ausführung und Qualitätsmanagement vor Ort.

Im Vergleich zu den meisten anderen Branchen steht die Bauindustrie vor einer großen Herausforderung. Aktuelle Studien zeigen, dass die Wertschöpfungsaktivitäten vor Ort deutlich unter 50% liegen und die jährliche Steigerung der Arbeitsproduktivität weniger als 1% beträgt, verglichen mit beeindruckenden 4% in der Fertigungsindustrie. Die Hauptgründe für diesen Mangel an Produktivität sind fehlende Industrialisierung, Automatisierung, Standardisierung und Digitalisierung.

Meine persönliche Vision ist...
dass wir mit digitalen Services und Geschäftsmodellen die Bauwirtschaft zur vollen Ausschöpfung ihrer Potenziale führen. Damit wird Doka der bevorzugte Partner entlang der betrieblichen Wertschöpfungskette.

Human- Kapital



Unsere Investitionen ins Realkapital sind konkret auf die Erfüllung der SDGs 9, 11 und 12 ausgerichtet.



HARALD ZIEBULA

Leadership ist Wirkung. Nicht Position.

Über den Wandel vom Manager zur Führungskraft werden unzählige Vorträge gehalten, Bücher geschrieben und Trainings veranstaltet. Ein eigener Geschäftszweig ist entstanden, der floriert und seine Berechtigung hat. Weil viele Unternehmen sich die Frage stellen, wie sie Menschen auch in Zukunft begeistern und motivieren können. Auch wir.

Einer, der diese Eigenschaften im täglichen Leben sehr selbstverständlich und intuitiv lebt, ist Harald Ziebula, Sprecher der Geschäftsführung der Doka. Ihn haben wir dorthin begleitet, wo Leadership-Qualität ihre Wirkung so direkt und offensichtlich entfaltet wie sonst nirgendwo: auf der bauma.

Die bauma ist die größte Baufachmesse der Welt. Mehr als 100.000 Kunden und Interessierte besuchen in 7 Tagen den Doka-Messestand und werden dabei von 650 Mitarbeitern permanent betreut. Ohne exzellentes Leadership wäre das nicht zu bewerkstelligen.



FÜHREN HEISST BEGEISTERN

Worauf ich mich auf der bauma am meisten freue, sind die vielen Gespräche mit unseren Kunden. Denn das bringt wichtiges Feedback: Haben wir die richtigen Produkte? Wie kommen unsere Innovationen an? Wie funktioniert die Zusammenarbeit? Was gilt es, noch zu verbessern?

Neben den Insights, die ich dadurch erhalte, geht es aber vor allem um Wertschätzung. Unsere Kunden sollen spüren: Doka ist nicht „abgehoben“. Wir sind ein Familienbetrieb. Und wir sind stolz auf über 150 Jahre Geschichte.

Die bauma ist die beste Chance, um Kunden aus aller Welt zu treffen. Vom Top-Management über die Projektleiter und Poliere bis hin zu den Leuten, die täglich auf der Baustelle mit unseren Produkten arbeiten. Wer nicht erkennt, welchen Schatz er hier in 7 Tagen bergen kann, der ist kein „Doka-rianer“. Die Gespräche, die dort stattfinden, sind mit keiner Hochglanzbroschüre aufzuwiegen. Die bauma ist ein Tummelplatz für Meinungen, Argumente, Informationen. Und ein Ort der Wirkung – manchmal „ganz ohne Worte...“

Man könnte sagen: bauma ist Kommunikation. Die Währung: Der Eindruck, der bleibt.



Leadership wird im Managementkontext fast ausschließlich mit der Führung von Mitarbeitern assoziiert. Jedoch – dahinter steckt viel mehr. Es geht darum, Menschen für etwas zu begeistern, sie von etwas zu überzeugen und so zu etwas zu veranlassen.

Leadership-Qualitäten sind daher in allen Bereichen wesentlich – auch dort, wo keine Führungsrolle übernommen wird. Im täglichen Umgang mit Kollegen, Kunden oder Partnern.



FÜHREN HEISST KOMMUNIZIEREN

Menschen sind mir persönlich wichtig. Sie geben mir Energie – und sie fordern mich heraus. Zugegebenermaßen ist das persönliche Gespräch in einer Organisation mit über 7.000 Mitarbeitern nicht mehr ganz so einfach. Trotzdem ist es für mich immer noch das wichtigste

Leitungsinstrument, das ich versuche, so oft wie möglich zu nutzen. Durch das direkte Gespräch kann ich Stimmungen früher erkennen und Reaktionen besser wahrnehmen. Gutes Zuhören ist mir wichtig. So erfahre ich auch viel – ungefiltert. Ich kann umgekehrt meine Botschaften viel klarer, ohne große Missverständnisse, auf natürliche Art und Weise platzieren. Und ich sehe und höre, was wie aufgenommen wird.

Ich bezeichne es als mein „Hobby“, neue Mitarbeiter persönlich zu begrüßen. Ich erzähle dabei von unserer Kultur, von unseren Wurzeln, aber auch unserer Mission und Vision. Ich bin überzeugt, dass wir neuen Kollegen keinen besseren Start bieten können als einen kräftigen Schub an Begeisterung. So sehen sie die Entwicklungsmöglichkeiten in einem internationalen Unternehmen. Und sie spüren von Anfang an den Teamspirit und die Wertschätzung.



Leadership ist die Fähigkeit, Menschen eine Richtung zu geben, so dass diese sich mit den Werten, Zielen und Aufgaben identifizieren können. Gutes Leadership ist in der Lage, diese Vision nicht nur niederzuschreiben oder rhetorisch gut zu formulieren, sondern sie überzeugend vorzuleben. Leader zu sein heißt Vorbild zu sein – eine wichtige Voraussetzung, denn das eigene Handeln lebt vor.



FÜHREN HEISST MOTIVIEREN

Leadership – Qualität und Vorbild – Wirkung kommen im direkten Dialog am deutlichsten zum Ausdruck. Wir verlangen viel von unseren Mitarbeitern. Gerade auf der Bauma müssen sie auf den Punkt Höchstleistung abrufen. Jetzt zählt Motivation. Ich bin immer wieder überwältigt von dem, was dort passiert. Fast ist es magisch, wie die Teams in so einer Extremsituation zusammenspielen. Bei Doka versuchen wir, auf sehr moderne Art zu führen. Wir wollen Raum geben, anstatt ihn zu beanspruchen. Damit neben dem Daily Business auch Veränderung und Innovation stattfinden können. Das kann nur durch ein neues Führungsverständnis gelingen. Empathische Führungskräfte stellen nicht sich selbst in den Mittelpunkt. Für unsere Zukunft und unsere strategischen Aufgaben benötigen wir solche Führungskräfte. Noch mehr als heute...

Schlechte Führung bedeutet schlechte Performance. Neuesten Erkenntnissen zufolge machen fachliche Qualifikation und Expertise nur etwa 20 % des Unternehmenserfolges aus. Die restlichen 80 % hängen direkt oder indirekt von den Führungsqualitäten der Manager und, daraus abgeleitet, von der Kreativität, dem Engagement und der Einsatzbereitschaft sowie der Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen ab. Sie entscheiden, ob dieses wächst – oder eben nicht. Das gilt übrigens für das Start-up genauso wie für den internationalen Großkonzern.

DIE UMDASCH FACTS

- Leadership-Kompetenz-Modell seit 2013
- Talente-Förderprogramm seit 2014
- Aktive Nachfolgeplanung seit 2014
- Doka-Leadership-Programm mit inzwischen 200 Teilnehmern weltweit
- Leadership-Weiterentwicklung durch Seminare und E-Learnings seit 2008
- International einheitliches Mitarbeiter-Dialog-Modell auf Basis von Reifegraden

150 Jahre Geschichte - verpackt in ein Jahr

Er war ein Visionär – der Gründer und Urgroßvater der heutigen Eigentümer, Stefan Hopferwieser. Ob er wirklich 1868 schon eine Idee davon hatte, wie 150 Jahre später sein Unternehmen aussehen würde, darf angezweifelt werden. 2018 stand ganz im Zeichen des Jubiläums. Es wurde gefeiert - in allen Regionen, in jeder Niederlassung, mit allen Mitarbeitern, ganz nach dem individuellen Geschmack. „Let’s celebrate together“, so das Motto, das uns das ganze Jahr über begleitet hat. Was davon geblieben ist? Ein erstarktes Bewusstsein für unsere Werte, das Erleben des oft zitierten Umdasch Spirits und die Gewissheit, Teil einer großen Gemeinschaft zu sein.



1



4



5



6



7

- [1] Doka USA
- [2] Tage der offenen Tore
- [3] Doka Oman
- [4] Doka Polen
- [5] Doka Belgien



2



3



8

- [6] Umdasch Doka Championsleague
- [7] Form-on
- [8] Tage der offenen Tore
- [9] Umdasch Digital Retail



9



[10] Store Makers Schweiz und Deutschland in Neidenstein
[11] Doka Peru
[12] Doka Agypten



[15] Corporate IT
[16] Doka Drevo
[17] Doka Marketing



[13] Doka Qatar
[14] Doka East Asia & Pacific



[18] Doka Russland
[19] Doka Malaysia



Gestern noch Teach For Austria Fellow, heute Doka-Mitarbeiter

Chat mit :-)
Jörg Westreicher

VOR JAHREN SCHON HABEN WIR UNS DAZU ENTSCHEIDEN, DIE INITIATIVE TEACH FOR AUSTRIA (TFA) ZU UNTERSTÜTZEN. TEACH FOR AUSTRIA VERHILFT KINDERN UND JUGENDLICHEN AUS SOZIAL UNGÜNSTIGEN LEBENSITUATIONEN ZU MEHR CHANCENGLEICHHEIT IM BE- REICH BILDUNG, INDEM SIE JUNGE AKADEMIKERINNEN UND AKADEMI- KER MIT PRAXIS ALS MOTIVIERTE, BEGEISTERTE LEHRKRÄFTE EINSETZT. EIN GUTES INVESTMENT IN DIE GESELLSCHAFT – ABER AUCH IN DAS EIGENE EMPLOYER BRANDING.



JÖRG WESTREICHER

Welches Studium hast du eigentlich absolviert?

Ich habe an der FH Joanneum in Graz Bauplanung und Bauwirtschaft im Bachelor und Baumanagement im Master studiert. 2014 habe ich mein Studium abgeschlossen und dann im Baumanagement der Post zu arbeiten begonnen.

Warum hast du dich danach entschieden, Teach For Austria Fellow zu werden?

Eine damalige Freundin arbeitete bei TFA und hat mich dem Leiter für das Placement der Fellows vorgestellt. Aus diesem Gespräch entstand Neugierde und dann schnell Entschlossenheit. Ich halte das Vermitteln von Wissen für eine noble Tätigkeit. Unterrichten zählt schon lange zu meinem Herzenswunsch. Die Gelegenheit war gut, und ich habe sie ergriffen.

Man hat bei TFA nur 6 Wochen Ausbildung. Wie war diese Vorbereitungszeit für dich?

Anstrengend, einmalig, unvergesslich! Es ist unglaublich bewegend, zu spüren, welche Energie 50 Personen, die den gleichen gemeinsamen Nenner haben, versprühen können. In der letzten Praxiswoche am Ende der Ausbildung fand ein Austausch mit den Sponsoren von TFA statt, wo ich Evi Roseneder von der Umdasch Group kennenlernte. Ihr gefiel mein Bautechnik-Background. Wir vernetzten uns über einige soziale Medien und blieben die nächsten zwei Jahre in Kontakt. So führte eins zum anderen, vom TFA-Fellow zum Doka-Mitarbeiter.

War das damals der erste Touchpoint mit Doka?

Nein, ich kannte Doka aus meiner HTL-Schulzeit und habe dort in meinem Ferienjob Platten auf Baustellen geschleppt. Mein erster Eindruck war also nicht so überwältigend. Klar, Doka ist Weltmarktführer, aber mir bedeutet es auch viel, dass so ein großer Konzern die Initiative Teach for Austria unterstützt. Ohne die Umdasch Group wäre TFA nicht da, wo es heute ist. Jedenfalls dachte ich mir, nach meinen geplanten zwei Jahren bei TFA werde ich mich hier bewerben. Und das hat geklappt.

Was ist dein Betätigungsfeld bei Doka?

Meine Rolle bei Doka wird als Product Owner bezeichnet. Ich bin verantwortlich für Smart Pouring, eine Applikation, die den gesamten Lieferprozess von Beton – von der Bestellung bis zur Baustelle – revolutionieren wird. Wir haben die Chance, eine ganze Branche nachhaltig zu verändern. Davon ein tragender Teil zu sein, ist ein richtig gutes Gefühl.

Wovon profitierst du am meisten aus deiner Zeit als TFA Fellow?

Die persönliche Reife, die man dadurch erlangt, und eine gewisse Ruhe, weil tagtäglich herausfordernde Situationen zu bewältigen sind. Ich war in einer Neuen Mittelschule in Wien, genauer in Strebersdorf, mit 400 Schülern, 95 % Migrationshintergrund und über 30 verschiedenen Muttersprachen. Man kommt hin, ist voller Idealismus und meint, da reißt man jetzt alles nieder. Das geht aber nicht. So ein Umfeld verlangt Geduld. Und Resilienz. Ohne dabei die Begeisterungsfähigkeit zu verlieren. Eigenschaften, die mir sicher auch in der Wirtschaft sehr zugutekommen.

Danke fürs Gespräch :-)

„EINE KLEINE FRAGE UND WAS SIE FÜR MICH VERÄNDERT HAT ...“

Ganz kurz hab ich schon gezögert und mich gefragt, ob ich das jetzt wirklich bringen soll. „Sind ja schon viele Leute, die mir dann zuhören“, hab ich mir gedacht. Aber egal, verlieren kann ich ja nix und interessieren tut es mich auch wirklich, was sie dazu zu sagen haben.

Seit dem Zeitpunkt, als ich bei „Information aus erster Hand“ die Frage nach dem Nachhaltigkeitsengagement des Unternehmens gestellt habe, ist einige Zeit vergangen und auch viel Unerwartetes passiert.

Nie hätte ich mir gedacht, dass die Folgereaktion daraus eine E-Mail von Herrn Ziebula und daraufhin eine Einladung zur Mitarbeit im Nachhaltigkeitsteam der Umdasch Group sein wird. Dass ich in dieser Runde mit hierarchisch weit über mir agierenden Personen zusammenarbeite, ist eine sehr spannende und neue Herausforderung für mich. Vor allem, weil das Thema Nachhaltigkeit eine echte Herzensangelegenheit von mir ist.

In meiner täglichen Arbeit in der Doka hatte ich mit dem Thema Nachhaltigkeit (noch) wenig bis gar nichts zu tun. Besteht diese doch großteils aus dem Entwickeln von Schalungskonzepten, dem Zeichnen von Plänen, dem Auszählen des benötigten Materials, statischen Berechnungen etc.

Trotzdem gab es immer wieder die einen oder anderen Berührungspunkte, die mir zu denken gaben. Etwa auf meinen bisherigen Dienstreisen in die USA oder Asien, auf denen mir sehr die Augen geöffnet wurden und ich oft feststellen musste, dass Nachhaltigkeit in einigen Teilen der Welt noch nicht wirklich großgeschrieben wird. Obwohl man es natürlich nicht immer übel nehmen kann, da viele mit anderen großen, teilweise lebensgrundlegenden Problemen zu kämpfen haben, ist es trotzdem höchste Zeit, diesem Thema mehr Beachtung zu schenken und in absehbarer Zeit Konzepte zu entwickeln und Maßnahmen zu setzen. Wir, als internationales Unternehmen und Branchenführer, haben große Hebel in der Hand, die wir diesbezüglich in Bewegung setzen können, um somit einen unverzichtbaren Beitrag zu leisten, der über Generationen hinweg geltend wird. Und ich freue mich, Teil davon zu sein.



CHRISTINA SCHODER IM DOKA-FORUM

Ich bin Christina Schoder, arbeite als Technikerin im Doka Engineering und bin Mitglied im Nachhaltigkeitskernteam.

Das Quiz zur...

Sind Sie Experte in Sicherheitsfragen?

Arbeitssicherheit

Testen Sie Ihr Wissen zur ...

A: Sicherheit unserer Kunden auf den Baustellen

1. Wie viel Prozent der gesamten Arbeitsunfälle finden am Bau statt?

- (a). 5 %
- (b). 10 %
- (c). 15 %

2. Wie viel Prozent der Unfälle am Bau sind tödlich?

- (a). 10 %
- (b). 20 %
- (c). 30 %

3. Wie hoch sind die durchschnittlichen Kosten eines Arbeitsunfalls in Zentraleuropa?

- (a). EUR 5.000
- (b). EUR 10.000
- (c). EUR 27.000

4. Nach wie vielen Einsätzen rechnet sich das Bühnensystem Xsafe plus für die Wandschalung im Vergleich zu losen Konsolen mit bauseitigem Belag?

- (a). 3
- (b). 5
- (c). 10

5. Was ist ein „FreeFalcon“?

- (a). Eine neu entdeckte Falkenart
- (b). Ein neuer Duft
- (c). Ein innovatives Gerät zur Sicherung der Arbeiter an gefährlichen Absturzkanten

6. Nach welchem Prinzip muss eine Gefahr gebannt werden?

- (a). OP-Prinzip
- (b). TOP-Prinzip
- (c). FLOP-Prinzip

B: Sicherheit unserer Mitarbeiter im Unternehmen

7. Wie lautet die Telefonnummer des Euronotrufs?

- (a). 112
- (b). 133
- (c). 144



8. Was bedeutet dieses Hinweiszeichen?

- (a). Aufenthaltsbereich
- (b). Sammelplatz
- (c). Notausgang

9. Wann dürfen keine Handschuhe bei der Arbeit getragen werden?

- (a). Bei Arbeiten mit Chemikalien
- (b). Bei Arbeiten mit schnell drehenden Werkzeugen
- (c). Bei Elektroarbeiten

10. Welche Erste-Hilfe-Maßnahmen sind bei Augenverätzungen anzuwenden?

- (a). Verletzten in dunklen Raum bringen und Rettung rufen
- (b). Schmerzstillende Mittel verabreichen
- (c). Auge weit geöffnet halten und mehrere Minuten unter fließendem Wasser oder mit geeigneter Augenspülflüssigkeit (Augendusche) spülen, anschließend sofort augenärztliche Behandlung

11. Wie wird Schwefelsäure verdünnt?

- (a). Die Säure wird ins Wasser gegossen
- (b). Wasser wird in die Säure gegossen
- (c). Egal

12. Wie viel Kraftstoff reicht aus, um in einem 200-Liter-Fass ein explosionsfähiges Dampf-Luft-Gemisch zu erzeugen?

- (a). ca. 1 Schnapsglas voll
- (b). ca. 1 Tasse voll
- (c). ca. 1 Liter

DIE UMDASCH-FACTS

Die Baubranche gilt als größter Verursacher von Arbeitsunfällen. Die Doka hat der Sicherheit auf der Baustelle daher einen großen Themenschwerpunkt gewidmet. Ziel ist es, mit Produkten und Maßnahmen dazu beizutragen, dass Unfälle erst gar nicht passieren.

PRODUKTE FÜR MEHR SICHERHEIT AM BAU – EIN AUSZUG

FreeFalcon – die mobile Absturzsicherung, Bühnensystem Xsafe plus, Seitenschutzsystem XP, Schutzschild Xclimb 60, Dokamatic-Tischbühne, Sicherheitsnetz SNF, Treppenturm 250

INITIATIVEN

- Limbisch gestaltete Sicherheitsunterlagen
- Schwerpunktschulung Sicherheit bei Kundentrainings
- Sicherheits-Schalungseinweisungen auf der Baustelle
- Engagement in Netzwerkorganisationen (z. B. VDI, ISHCCO, GLC) sowie bei Fachpublikum-bezogenen Sicherheitsevents (z. B. A+A, AUVA-Kongress, GLC, INCOBOZ, COSH)
- Mitwirkung am öbv „Arbeitssicherheit in Planung und Bau“
- Besondere Sicherheitsaktivitäten zum 28. April, dem Welttag für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz
- DSN (Doka Safety Network) – eine Social-Media-Initiative
- Branchenübergreifender HSE-Day

AUSWERTUNG:

JEDE ANTWORT ZÄHLT EINEN PUNKT.

9–12 Punkte:

Als absoluter Sicherheitstyp haben Sie Konsequenzen, Risiken und Auswirkungen von Aufgaben oder Entscheidungen im Blick. Sie erkennen Gefahren frühzeitig und ergreifen die richtigen Maßnahmen.

8 oder weniger Punkte:

Als risikoaffiner Typ leben Sie nach dem Motto: "No risk, no fun".. Dieses stark verkürzte Verständnis ist im Umgang mit Sicherheit nicht empfehlenswert. Umdenken ist angesagt!

Lösung:
1.c/ 2.c/ 3.c/ 4.a/ 5.c/ 6.b (TOP-Prinzip: Gefahren direkt an der Quelle und Personenbezogene)/ 7.a/ 8.b/ 9.b/ 10.c/ 11.a/ 12.a
besitzigen, zuerst Technische Maßnahmen setzen, dann Organisatorische

Unternehmerische Verantwortung: mehr als nur Standard



MANNSCHAFTSUNTERKÜNFTE

Es stimmt: Wir können nicht mit einem Maß die ganze Welt messen. Wenn wir von internationalen Lebensstandards und Arbeitsbedingungen reden, sind neben der selbstverständlichen Einhaltung lokaler Gesetze auch regionale Gegebenheiten und kulturelle Spezifika zu berücksichtigen. Und trotzdem: Wir haben ein Verständnis davon, wie wir Gesundheit und Wohlbefinden unserer Mitarbeiter definieren. Weltweit.

Unsere Bestrebung ist es, einheitliche gruppenweite Standards einzuführen, die über den gesetzlichen Mindestanforderungen liegen und menschenwürdiges Arbeiten garantieren. So etwa haben umdasch The Store Makers sich Ende 2018 entschieden, die internationalen Karenzzeiten ihrer Mitarbeiterinnen an ILO-Standard anzugleichen. In den nächsten Jahren wollen wir schrittweise solche und ähnliche Maßnahmen zur freiwilligen Verbesserung der Lebens- und Arbeitsumstände unserer Mitarbeiter weltweit vornehmen.

Einer, der diese Vision bereits umgesetzt hat, ist Nico Krautwald, General Manager umdasch The Store Makers, Middle East. Wir haben mit ihm darüber gesprochen, was er genau gemacht hat und warum ihm das ein Anliegen war.

Als Nico Krautwald vor drei Jahren ins Unternehmen eintrat, war eine seiner ersten Aufgaben, die Niederlassung in Dubai weiterzuentwickeln. Neben einem neuen Standort und einer Optimierung der Prozesse und Abläufe sollte ein besonderes Augenmerk auf die Arbeits- und Lebensbedingungen unserer Mitarbeiter gelegt werden.

Von Silvio Kirchmair erhielt ich den Zusatzauftrag, mich speziell neuen Mannschaftsunterkünften zu widmen. Die bisherigen waren zwar regelkonform, erschienen ihm aber unter einem menschlichen Gesichtspunkt als nicht ausreichend. Das Gebäude war alt und abgewohnt, der Weg zur Arbeitsstätte weit.

Der Ausländeranteil in Dubai liegt bei etwa 90 % der Bevölkerung. Ein Großteil davon sind Arbeitskräfte aus Niedriglohnländern wie Indien, Pakistan, Bangladesch. Ohne sie wäre die hohe Wirtschaftsleistung nicht zu erbringen. Das Gesetz schützt sie aber wenig. Sie arbeiten und leben oft unter widrigsten Umständen.

Bei der Auswahl des neuen Standorts für umdasch The Store Makers, Middle East wurde das Thema Mitarbeiterunterkünfte von Anfang an mitgedacht.

Wir haben vier Mitarbeiter ausgewählt, die die Suche nach einer für sie geeigneten Unterkunft selbst in die Hand nahmen. Aus den besichtigten Objekten haben wir gemeinsam eine Shortlist erstellt und nach einer weiteren Besichtigungsrunde auch eine gemeinsame - einstimmige - Entscheidung getroffen.

Von den gut 100 Mitarbeitern am Standort profitiert mehr als die Hälfte von den verbesserten, deutlich über den gesetzlichen Standards liegenden Unterkünften:

- Das Gebäude ist ganz neu, die Mitarbeiter beziehen es als Erste.
- Es sind ausschließlich 2- und 4-Bett-Zimmer. (Anmerkung: Der gesetzliche Standard erlaubt die Unterbringung von bis zu 8 Menschen pro Raum.)
- Alle Zimmer sind voll klimatisiert.
- Die Unterkunft ist in wenigen Minuten zu Fuß von der Arbeitsstelle erreichbar. Ein meist unkomfortabler, zeit- und kostenintensiver Bustransfer entfällt damit.
- Mehrere Einkaufsmöglichkeiten liegen in unmittelbarer Nähe.

Es freut mich sehr, zu sehen, wie die neuen Einrichtungen von den Kollegen angenommen werden und wie gastfreundlich sie sind, wenn ich sie mal auf der anderen Straßenseite besuche. Die Zimmer sind mit 16-18 Quadratmetern schon geräumig, jeder hat einen eigenen Kasten, es gibt einen Kühlschrank und Internet in jedem Zimmer.

Was für uns selbstverständlich klingt, ist in Dubai längst kein Standard. Viele Mitarbeiter verbringen ihre Pausen am Arbeitsplatz, weil alternative Räume fehlen. Sie essen direkt in der Fertigung, neben den Produktionsmaschinen. Für Maßnahmen in Mitarbeitergesundheit und Sicherheit hat umdasch The Store Makers daher insgesamt 10 % der Bausumme der neuen Niederlassung aufgewendet. So entstand etwa ein großer Pausen- und Aufenthaltsraum. Eine Investition, die sich lohnt.

**NICO KRAUTWALD
GENERAL MANAGER
DIVISION PREMIUM RETAIL
MIDDLE EAST**



Unsere Mitarbeiter stehen überaus loyal zum Unternehmen, und die meisten sind schon viele Jahre bei uns. Die geschaffenen Möglichkeiten heben uns deutlich ab von anderen Arbeitgebern und stärken so die Mitarbeiterbindung weiter.



PAUSENRAUM

Mit der im letzten Jahr bei uns freiwillig eingeführten Ausweitung des Krankenversicherungsschutzes auch für in den Vereinigten Emiraten lebende Ehepartner und Kinder wollen wir gezielt die Mitarbeiter unterstützen, deren Familien hier leben oder die planen, ihre Familien zu sich zu holen.

Das bisher Erreichte sind große und wichtige Schritte, jedoch sind wir noch nicht am Ende unserer Ideen. Wir werden uns kontinuierlich weiter verbessern, um auch zukünftig ein attraktiver und zuverlässiger Arbeitgeber zu sein.

5. Sozial- & Beziehungskapital



UNSERE INVESTITIONEN INS HUMANKAPITAL SIND KONKRET AUF DIE ERFÜLLUNG DER SDGS 3, 5 UND 8 AUSGERICHTET.

Am Anfang steht der Eindruck. Nur der Bruchteil einer Sekunde. Doch er wertet. Man begrüßt sich, spricht die ersten Sätze am Telefon, liest den Betreff einer E-Mail. Die ersten Worte manifestieren den Eindruck. Selten auch nicht. Wir gehen davon aus.

Es beginnt ein Dialog. Man tauscht sich aus. Ein erstes Bild entsteht. Wer ist mein Gegenüber? Wo kommt er her? Was will er von mir? Wir sammeln Informationen, um den anderen besser einschätzen zu können. Noch gleicht die Kommunikation einer Einbahnstraße. Wir versuchen, den anderen einzuordnen. Dazu haben wir viele Schubladen. Das ist gar nicht böse gemeint. Das sind unsere Muster. Und das kann uns auch ein Momentum bescheren. Nämlich dann, wenn unser Dialogpartner etwas sagt oder tut, das wir gar nicht erwartet hätten. Astrophysik studieren zum Beispiel. Oder den Nanga Parbat bezwingen. Oder drei Kinder alleine großziehen. Wenn wir sie zulassen, sind das ganz großartige Momente. Also sollten wir erlauben, dass andere uns überraschen. Aber wir wollen nicht abschweifen.

Wir lernen uns näher kennen. Bereits jetzt glauben wir zu wissen, ob das Gegenüber uns behilflich sein kann – oder ob er oder sie einfach nur nett ist. Die Schubladen haben dazu eine extra Kennzeichnung. Aber zurück zum Thema. Also: Was kann mein Dialogpartner leisten, um mich weiterzubringen? Wenn er etwas weiß, was man selbst noch nicht wusste, und einem das auch mitteilt, ist das schon mal großartig. Noch besser ist es, wenn der andere eine Idee mit einem teilt. Eine ganz neue, richtig gute. Eine, bei der man sofort weiß, dass sie Potenzial hat. Eine, bei der einem spontan viele neue, aufbauende Ideen in den Sinn kommen. Und überhaupt der Wahnsinn ist, wenn der Gesprächspartner einen zu begeistern vermag. Er schafft es, einen mitzureißen. Sei es mit etwas ganz Neuem. Sei es mit einer großartigen Geschichte. Oder sei es aufgrund einer herausragenden Persönlichkeit. Es passiert viel zu selten und ist doch jedem schon widerfahren. Man ist aufgeladen, je nach Charakter aufgekratzt oder beseelt. Man möchte das soeben Erlebte teilen. Und ist enttäuscht, wenn das nicht klappt.

Beziehungen bestimmen unser Leben. Das private genauso wie das berufliche. Sie sind eine Art Währung, die wir einsetzen, die sich vermehrt, die Früchte trägt. Beziehungen aufzubauen bedeutet Beziehungsarbeit zu leisten. Arbeit und Leistung schaffen Wert, Beziehungsarbeit schafft Beziehungswert.

Als globales Unternehmen können wir ohne Beziehungsnetzwerk nicht reüssieren. Ein Unternehmen ohne Beziehungen ist kein globales Unternehmen. Es ist vielleicht exportierend oder international tätig. Aber global ist es nicht. Denn Globalität bedeutet den Zustand weltweiter Vernetzung. Es bedeutet, dass etwas weltweit gebräuchlich ist – und weltweit gültig. Es ist der Zustand der Welt, in dem es keine abgeschlossenen Räume mehr gibt. Keine Ab- oder Ausgrenzungen. Weder waren- und finanzwirtschaftlich noch politisch, kulturell oder gesellschaftlich. Ereignisse können nicht mehr isoliert betrachtet werden, sondern haben Einfluss auf die ganze Welt. Wer aktiv am Weltgeschehen teilnimmt, wer aktuelle Entwicklungen verfolgt, erkennt diese Zusammenhänge. Erkennt die Risiken, aber auch die vielen Chancen, die ein offenes, liberales Gesellschafts- und Wirtschaftssystem mit sich bringen.

Im engeren Sinn – auf unsere direkte Einflussosphäre bezogen – stellen die Beziehungen zu unseren Stakeholdern unser Sozial- und Beziehungskapital dar. Das sind unsere Mitarbeiter in allen Regionen der Welt, die Kunden und Lieferanten. Das sind unsere Eigentümer. Die transparente Kommunikation mit und zu all unseren Dialogpartnern ist weit über die finanziellen Belange hinweg essenziell. Wichtige Stakeholder sind aber auch Universitäten und Bildungsstätten. Sie sind Keimzellen für Innovation und wichtige Orte, um mit jungen Menschen – zukünftigen Mitarbeitern – in Kontakt zu treten. Zu unserem Stakeholder-Netzwerk zählen weltweit auch zahlreiche Organisationen, Vereine und Initiativen.

Etwa solche, die sich im Rahmen des Engagements der Umdasch Group Foundation für bessere Bildungschancen für Jugendliche mit bildungsfernem Hintergrund einsetzen. Oder solche, die sich mit Innovation beschäftigen, Denkstätten für Zukunft darstellen und uns in Themen wie neue Arbeitswelten oder Digitalisierung wichtige Impulsgeber sind. Weiters zählen dazu nationale sowie internationale Publikums- und Fachmedien, die wiederum ein wichtiger Transmissionsriemen hin zur Öffentlichkeit sind.

Das Sozial- und Beziehungskapital als immaterieller – oder nicht-finanzieller – Unternehmenswert pflegt Stakeholder-Netzwerke und grenzt sich dadurch deutlich vom reinen Shareholder-Value-getriebenen Blick auf die Welt als Absatzmarkt ab. Anstelle dessen rückt für uns der Markt als Meinungsmarkt in den Fokus: Welche Reputation genießt unser Unternehmen – etwa als Arbeitgeber oder zuverlässiger Partner? Zum Beispiel bei Themen wie Sicherheit auf der Baustelle oder internationales Standard-Setting. Oder als Leitbetrieb, wenn es um soziales und gesellschaftliches Engagement geht.

Wir haben unsere Beziehungen als wesentliches Zukunftspotenzial identifiziert. Wir forcieren das aktive Partizipieren an Netzwerken. Und wir begrüßen und fördern neue globale Initiativen. Wir sehen in unseren Beziehungen wichtige Ressourcen für den nachhaltigen Bestand der Unternehmensgruppe. Und betrachten sie daher als Kapitalart und tragende Säule unseres Unternehmenserfolgs.



Andreas J. Ludwig

Ins Netz gegangen

Das Zukunftsinstitut beschreibt im unternehmerischen Kontext fünf wesentliche Zukunftstrends. Einer davon ist die Konnektivität – das Denken und Agieren in Netzwerken. Dabei geht es längst nicht nur mehr um die Verbindung von Mensch zu Mensch. Global Player in diesem Zusammenspiel ist die Digitalisierung mit all ihren Möglichkeiten.

Neuen Technologien eine Bühne bieten

Die World Summit Awards (WSA) beschreiben im Grunde ein globales Netzwerk. Idee ist es, jungen Problemlösern eine Bühne zu bieten, um den Nutzen ihrer Innovation einem großen Publikum präsentieren zu können. Der größte Vorteil von Netzwerken ist, dass nicht viele parallel am gleichen Thema arbeiten, sondern ihr Wissen teilen. So muss das Rad nicht immer wieder neu erfunden werden.

Dafür arbeiten

230

WSA-ExpertInnen und Partner und

56

Youth Ambassadors in einer weltweiten Community aus Start-ups, Experten, Juroren, Speakern und Social Business in

182

Ländern, um digitale Lösungen zur Erreichung der UN-Sustainable Development Goals aufzuspüren, zu vernetzen und zu unterstützen. Seit 2003 wurde so insgesamt

12.500

Start-ups und ihren digitalen Innovationen eine Plattform geboten.



Der Modus

Jährlich werden aus einer Shortlist – fast alle UN-Staaten beteiligen sich an einem vorgelagerten Contest – 40 WSA-Gewinner ermittelt. Diese pitchten im Rahmen eines weltweiten Kongresses um die begehrten Gewinertitel.

Der Josef Umdasch

Forschungspreis

Seit 2017 nutzen wir das WSA-Netzwerk für die Ausschreibung, Ermittlung und Vergabe des Josef Umdasch Forschungspreises. Er ist mittlerweile fester Bestandteil der World Summit Awards. Als eigene Kategorie konzipiert, gibt er uns die Möglichkeit, spezielle Aufgabenstellungen mit Blick von außen zu behandeln. Die Gewinner erwarten konkrete Aufträge aus unserer Unternehmensgruppe – in ganz besonderen Fällen ergibt sich daraus auch mehr. (Lesen Sie dazu auf Seite 16 die Jingle-Eierkocher-Story.)



Tausche Wissen mit Know-how

Universitäten und Bildungseinrichtungen gehören zu unseren wichtigsten Stakeholdern. Die Vorteile, die eine Vernetzung im Bildungsbereich mit sich bringt, sind unbezahlbar – für die Schulen und Unis, die Schüler und Studenten, das Unternehmen, die Gesellschaft.

Viele unserer Gesellschaften in den Regionen pflegen intensive Kontakte zu Fachschulen und Universitäten. Masterarbeiten, gemeinsame Entwicklungsprojekte, Forschungsarbeiten, temporäre Lehrveranstaltungen, Zurverfügungstellung von Material für Anwendungs- und Lehrzwecke – die Formen der Zusammenarbeit sind so vielfältig wie die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben. So etwa waren Studenten der FH Steyr an der Konzeption des neuen Logistikcenters von umdasch The Store Makers beteiligt.

Die Plattform für all das sind Netzwerke. Dabei geht es immer um eines: Synergien. Die Idee ist, sich gegenseitig zu fördern. Das Resultat ist der gemeinsame Nutzen.

Ein Projekt, das Wissensvermittlung durch regelmäßigen Austausch zum Zweck hat, nehmen wir hier etwas genauer unter die Lupe.

Titel

Education meets Technology.

Format

2 Halbtagesworkshops im Rahmen der bauma.

Teilnehmer

13 Professoren technischer Universitäten aus Russland, Rumänien, Lettland, Slowakei, Polen, Kroatien, Serbien und Italien.

Schwerpunkt

Unter dem Motto „Mehr Produktivität auf der Baustelle“ fanden zwei Themenblöcke statt: „Die digitale Baustelle“ und „Effizienter hoch hinaus – der Hochhausbau im Wandel“.

Ziel

Weltweites Netzwerk zwischen Doka und Universitäten stärken, wechselseitigen Austausch fördern, voneinander lernen.



„Gleich die erste Veranstaltung dieser Art ist auf Riesen-Interesse gestoßen. Wir denken daher bereits an die Fortsetzung. In der Zwischenzeit haben wir auch eine Online-Plattform auf www.doka.com erstellt, um uns einfacher mit unseren Partnern zu organisieren und Inhalte besser teilen zu können.“

Agata Orłowska
Head of Marketing
Doka Eastern Europe



„Setzen Sie die Mittel mit größtmöglichem Nutzen ein“

Chronik einer Bildungs-Initiative

Zugegeben: Den Auftrag für die Gründung einer gemeinnützigen Initiative stellt man sich irgendwie anders vor – epochaler vielleicht, zumindest pathetischer. Und doch könnte er das Wesen unserer Unternehmenskultur nicht treffender beschreiben, denn er ist zutiefst unternehmerisch begründet. Wir haben den Auftrag ernst genommen – und die Umdasch Group Foundation ins Leben gerufen.



Die Idee

Bildungspolitische Programme unterstützen, die das allgemeine Bildungsniveau heben und uns dadurch mittel- und langfristig helfen, unseren Bedarf an gut ausgebildeten Mitarbeitern zu decken.

Das Vehikel

Die Umdasch Group Foundation.

Die Zielgruppe

Kinder und Jugendliche, deren sozialer Hintergrund kaum Chancen auf adäquate Ausbildung zulässt.

Nun sind wir im bereits fünften Jahr unseres Engagements – Zeit für eine Chronik der Meilensteine.

Dezember 2014

Auftrag der Eigentümer, die gesamten CSR-Aktivitäten auf Gruppenebene in einer für die Gesellschaft und das Unternehmen gleichermaßen nutzstiftenden Initiative zu bündeln.

Mai 2015

Beschluss und Commitment zur Gründung einer globalen CSR-Initiative mit dem Schwerpunkt „Bildung“.

August 2015



Die „Umdasch Sommerwochen“ mit Teach For Austria starten. Seit diesem Zeitpunkt ist die Umdasch Group Goldpartner von Teach For Austria.

Weitere Partnerschaften und Unterstützungen 2015: Agenda Austria • ICEP • ZAM-Zukunftsakademie Mostviertel • Mostviertler Montessorischule & Montessori Kindergruppe • Volontariat im Kongo • CARE Schulpakete für Flüchtlinge in Österreich • Mostviertler Schul-Innovationspreis • Auslandsaufenthalte der HLW Amstetten • Kinder Erlebnistage Oed-Öhling • Bildungspartnerschaft Mostviertel

September 2015



Mit Big Brothers Big Sisters kommt ein weiterer Bildungspartner an Bord.

November 2015

Lernen macht Schule – ein Projekt von Caritas, Rewe und der WU Wien wird zukünftig in Form einer Projektpartnerschaft unterstützt.

Dezember 2015

Die Umdasch Foundation erhält ihren Namen und ihr eigenes Logo und wird intern vorgestellt.

umdaschfoundation
Wissen. Wirtschaft. Werte.

Februar 2016



Die Umdasch Group überlässt anlässlich des starken Flüchtlingsstroms ihre Doka-Niederlassung Wien-Auhof kostenfrei der Caritas. Sie wird in ein Notquartier für Frauen und Kinder umgerüstet und dient den Familien für zwei Jahre als vorübergehende Heimat. Am Standort Amstetten findet dazu eine große Sammelaktion statt.

März 2016



„CHANCEN“ ist da – das Nachhaltigkeitsmagazin der Umdasch Foundation. Es wird von nun an zweimal jährlich aufgelegt und berichtet von Maßnahmen und Projekten sowie der Philosophie der Initiative und unserer Unternehmenskultur.

Mai 2016



EOOS Architekten stellen auf der Architekturbiennale in Venedig ihr Projekt „Orte für Menschen“ vor, ein Flüchtlingsprojekt gemeinsam mit der Caritas Wien. Das Beschäftigungsprojekt wird von der Umdasch Foundation gefördert, Doka liefert dafür Platten.

Weitere Partnerschaften und Unterstützungen 2016: Fortführung der wesentlichen Kooperationen aus 2015 • Fußballschule Escola de Futbol Mathias, São Paulo – ein Unterstützungsprojekt der Doka Brasilien • Oasa Studio – Unterstützung junger Menschen mit Beeinträchtigung, Tschechien • Spendensammlung, Gemeinde Valea Lui Pavel, Rumänien • SVARAM Musical Instruments & Research – Unterstützung einer indischen Schule für Instrumentenbau mit Feinwerkzeug • OÖ Landlerhilfe – Christkindl aus der Schuhschachtel, Ukraine, Rumänien • Fairphone-Pilotaktion, Doka Amstetten • „Helfen Wir“ – Bau-Fachschule, Jalimo, Südsudan • Brave New Alps – Flüchtlingsprojekt, Italien • Plattensponsoring Universität Boku – Lehrveranstaltungsprojekt Flüchtlingsheim Liebhartstal, Wien • Jugendzentrum Steppenwolf, St. Pölten • Jugendprojekt sport.your.space, Amstetten • Jacques Delens – Bike for comequi, Republik Kongo • Benefizkonzert der Wiener Symphoniker, Caritas Flüchtlingshilfe Wien • Hochschule Biberbach – Abschlussexkursion • KinderUNIversum Waidhofen

Juli 2016

Base Habitat, ein Projekt der Kunstuniversität Linz, wird von der Umdasch Foundation unterstützt. Junge Studenten aus aller Welt entwickeln dabei traditionelle, lokale Bauweisen weiter.



August 2016



Ein Doka-Mitarbeiter engagiert sich in der Tibethilfe – und die Umdasch Foundation sponsert den Bau einer Mädchenschule im tibetischen Spiti-Tal auf 4.000 m Seehöhe.

Oktober 2016

Doka Lebanon übernimmt mit Beteiligung der Umdasch Foundation eine Patenschaft für vier Jugendliche im SOS-Children's Village Beirut. Im Vorfeld hat über Monate eine intensive Kennenlernphase stattgefunden.

November 2016

whatchaSkool, ein Berufsorientierungsformat für Jugendliche, wird neuer Sponsorpartner.

Dezember 2016

Umdasch Foundation unterstützt zukünftig das Fahari Foundation Center in Kenia – ein privates Schulzentrum mit 24-Stunden-Betreuung.



Jänner 2017

Das rasante Wachstum der Umdasch Foundation in den Jahren 2015 und 2016 stellt das dritte Jahr unter das Motto „Evaluieren“. Projekte werden auf ihre Wirksamkeit hin überprüft. Es zeigt sich ein deutlich höherer Impact bei Projekten mit Mitarbeiter-Beteiligung.

Mai 2017



Eine besondere Auszeichnung krönt die bisherige Arbeit – der TRIGOS.

Juni 2017



Der Josef Umdasch Forschungspreis findet in der Umdasch Group seine neue Heimat.

August 2017

Beginn der Partnerschaft mit Schule im Aufbruch

Jänner 2018



Das Jubiläum „150 Jahre Umdasch“ bestimmt das Jahr der Umdasch Foundation, die für das ein Jahr dauernde Projekt wesentlich verantwortlich zeichnen wird.

Mai 2018



Mit der WhatchaSkool erreichen wir den 120.000sten Schüler.

März 2018

Wir unterstützen OMO Child – eine äthiopische Hilfsorganisation zur Bekämpfung des Mingo-Aberglaubens.

August 2018



Um den Gruppengedanken weiter zu forcieren, wird die Umdasch Foundation in Umdasch Group Foundation umbenannt. Das Logo wird angepasst.

September 2018

Zwei Teach For Austria Fellows starten als Lehrkräfte in der Neuen Mittelschule Amstetten.

März 2017

Erste strategische Überlegungen zur Integration der Nachhaltigkeit in unsere Unternehmensstrategie.

September 2017

Start der respACT-Mitgliedschaft – austrian business network for sustainable development

September 2017



Die Kooperation mit WSA, den World Summit Awards, startet. Über das Netzwerk wird der Josef Umdasch Forschungspreis neu ausgeschrieben. Die Zielgruppe: internationale Tec-Start-ups. Gleich im ersten Jahr registrieren sich 325 Start-ups aus 70 Ländern – 135 davon bewerben sich um den Preis.

Juni 2018



Beim Tag der offenen Tore anlässlich 150 Jahre Umdasch ist die Umdasch Foundation mit einem eigenen Stand vertreten.

Juli 2018

Die Umdasch Foundation unterstützt das Wasserbauprojekt Ragio Ciao von Ingenieure ohne Grenzen.

Oktober 2018



Caritas PreWork, eine Holz- und Designwerkstatt für Jugendliche, wird mit Materialspenden unterstützt.

November 2018



Die Partnerschaft mit Teach For Austria geht weitere drei Jahre in die Verlängerung.

© David Blacher

Weitere Partnerschaften und Unterstützungen 2017: Fortführung der wesentlichen Kooperationen aus 2016 • Entebbe Emergency Hospital, Bau Kinderkrankehaus, Uganda • Burg Neulengbach – Social Furniture Workshop • Sharing Heritage: Labyrinths in Europe, Wien • HTL Bau und Design Linz – Sanitärboxen für Kindererholungsheim, Rumänien • Aktion Weitblick – Spendentransport für Flüchtlinge, Belgrad, Serbien • MUD Cafeteria – Schulbauprojekt, Ghana, Globart Academy – Stipendienunterstützung • PRO SCIENTA Österreichisches Studienförderungswerk – Stipendienunterstützung • Malteser Kinderhilfe – 1. Amstettner Kinderhelfelauf • Peter Drucker Challenge – Partnerschaft

Weitere Partnerschaften und Unterstützungen 2018: Fortführung der wesentlichen Kooperationen aus 2017 • The College of Practical Skills & Start-up Centre – EU-Afrika-Forum • Emanuel O. Basic School – Schulunterstützung, Ghana • HAK/HAS Amstetten – Schüler-Förderprogramm „HAK Cult“ und Klassenraumausstattung • HBLFA Raumberg-Gumpenstein – Stipendium

Corporate Compliance – Maßstäbe, die unsere Kultur uns lehrt

Integrität ist einer der Kernwerte verantwortungsvollen Wirtschaftens und daher Basis unserer Corporate Governance. Fest in unserem Werteverständnis verankert, stellen höchste ethische Grundsätze das Fundament unseres Handelns dar.

Um ein gleiches Verständnis dieser Grundsätze in über 70 Ländern der Erde in all ihrer Diversität, den unterschiedlichen Kulturen, aber auch Gesetzgebungen garantieren zu können, haben wir ein Regelwerk entwickelt, das global Gültigkeit hat – und weltweit konsequent durchgesetzt wird.



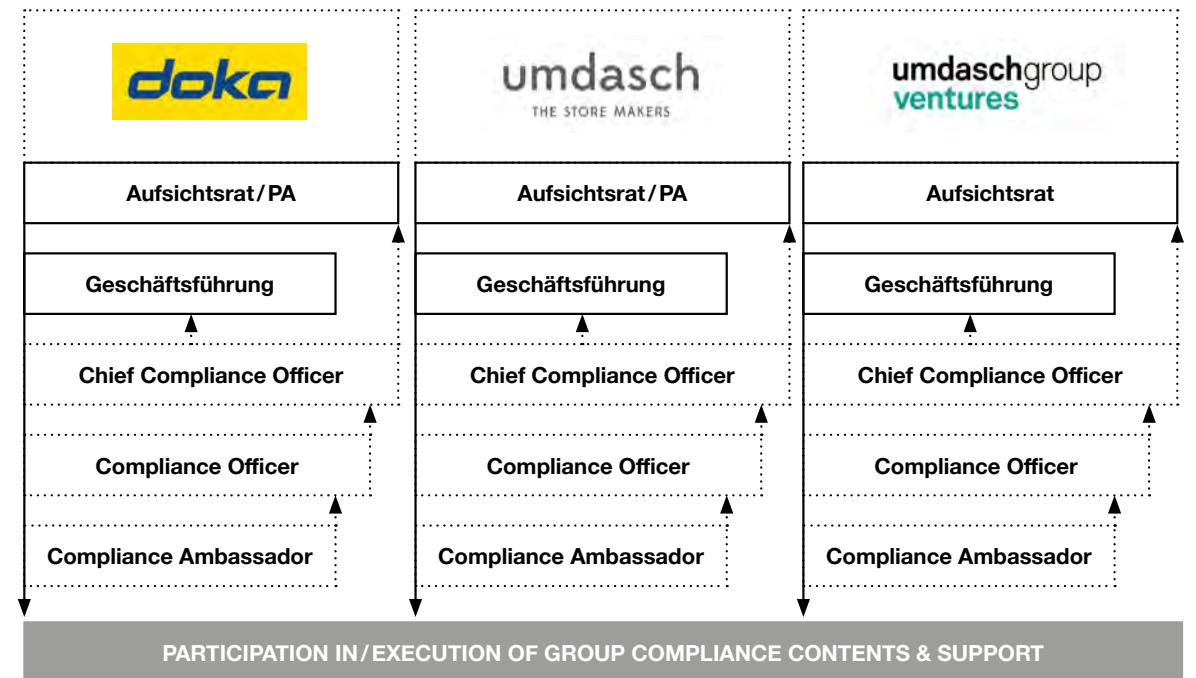
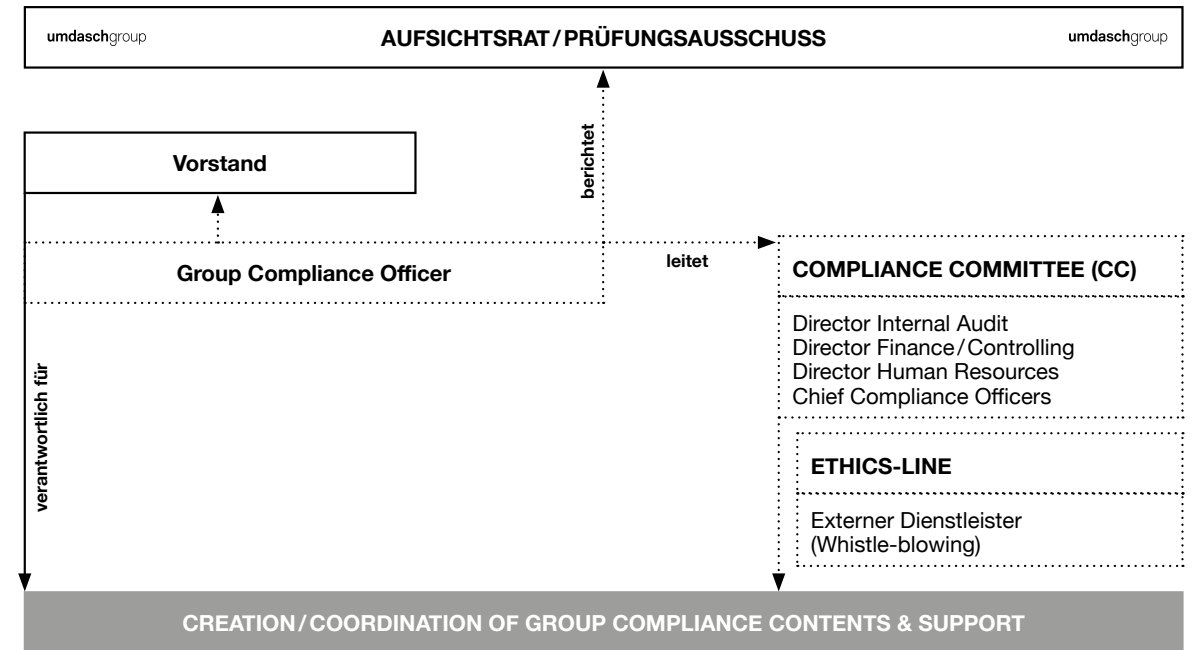
Die Umdasch Normen für weltweite Compliance

- Der Verhaltenskodex legt weltweite Standards für Zusammenarbeit intern sowie extern fest.
- Der Quick Guide veranschaulicht unsere Regelungen bezüglich Anti-Korruption, Kartellrecht und Exportkontrolle.
- Die Compliance-Ordnung definiert Leitbild, organisatorische Stellung, Befugnisse, Verantwortung, Tätigkeiten, Werte und Qualität der Compliance-Organisation.
- Weltweite E-Trainings garantieren, dass Mitarbeitern Intention, Organisation und Bestimmungen zugänglich sind.
- Im Compliance Wiki werden häufig verwendete Compliance-Begriffe zusammengefasst.
- Die Ethics-Line ermöglicht es, anonymisiert mit der Compliance-Organisation in Kontakt zu treten – auch als externer Partner.



Wertschätzung und Anerkennung sind wie Schokolade: Jeder braucht sie, jeder will sie. Genau deshalb dient ein Stück Schokolade als Dankeschön dafür, dass unsere Mitarbeiter durch ihr konformes Handeln unsere Werte nachhaltig schützen.

Die Compliance-Struktur und Organisation der Umdasch Group



Verantwortung beginnt vor Ort – das lokale Engagement unserer Niederlassungen

„Man muss sich gegenseitig helfen, das ist ein Naturgesetz“. Das Zitat von Jean de la Fontaine aus dem 17. Jahrhundert wird heute mit zahlreichen lokalen Aktivitäten unserer Niederlassungen tatsächlich gelebt. Wie vielfältig, persönlich und individuell unterstützt wird, zeigen nachfolgende Beispiele.



Doka Gulf

Doka Gulf

Glück macht besonderen Spaß

Mindestens einmal im Jahr engagiert sich Doka Gulf für ein soziales Projekt, um der lokalen Gemeinschaft etwas zurückzugeben. 2018 konzentrierte sich das Unternehmen auf benachteiligte Kinder. Im Rahmen des Mawada-Projekts traf Doka Gulf direkt mit Schulkindern in den Vereinigten Arabischen Emiraten zusammen, um gemeinsam Stoffpinguine zu basteln, welche wiederum an nicht privilegierte Kinder weitergegeben wurden. Das Projekt war ein voller Erfolg und bereitete allen Beteiligten viel Freude.

Doka Lettland Papierbrücken und Waffeltürme verbinden

Seit Jahren schon kooperiert Doka Lettland mit der Technischen Universität in Riga, im Speziellen mit den Fakultäten für Hoch- und Tiefbau. Neben einem intensiven Know-how-Transfer zwischen der TU Riga und Doka verbindet die beiden auch der Hang zu kniffligen Aufgaben. Im Herbst 2018 sponserte Doka gemeinsam mit dem größten lettischen Bauunternehmen, der UPB-Group, den Studentenwettbewerb „Paper bridges 5“. Es ging um den Bau einer möglichst stabilen Brücke. Arbeitsmaterial: eine begrenzte Anzahl A4-Blätter. Die Resonanz war so enorm,



Doka Lettland

dass man wenige Monate später einen weiteren Wettbewerb veranstaltete. Die Herausforderung bei der „Waffle Engineer 10“: einen möglichst hohen Waffelturm bauen. Der Gewinnerturm erreichte 202 Zentimeter Höhe und wurde selbstverständlich auf seine Belastungsfähigkeit geprüft.



Doka Lettland

Doka Tschechien Mit Tanz und Musik in Richtung Integration

Seit vielen Jahren ist Doka Tschechien Partner des Oaza-Studios – eine gemeinnützige Organisation in Prag, die sich zum Ziel gesetzt hat, Kinder und junge Menschen mit Beeinträchtigung zu fördern, ihnen ihre Talente aufzuzeigen und somit auch ihre Integration zu unterstützen. Eine der besonderen Aktivitäten des Oaza-Studios ist die Musik- und Theater-Therapie, die immer in einer großen Aufführung für die Partner und Unterstützer gipfelt.



Deutsche Doka



Doka Tschechien



Doka Polen

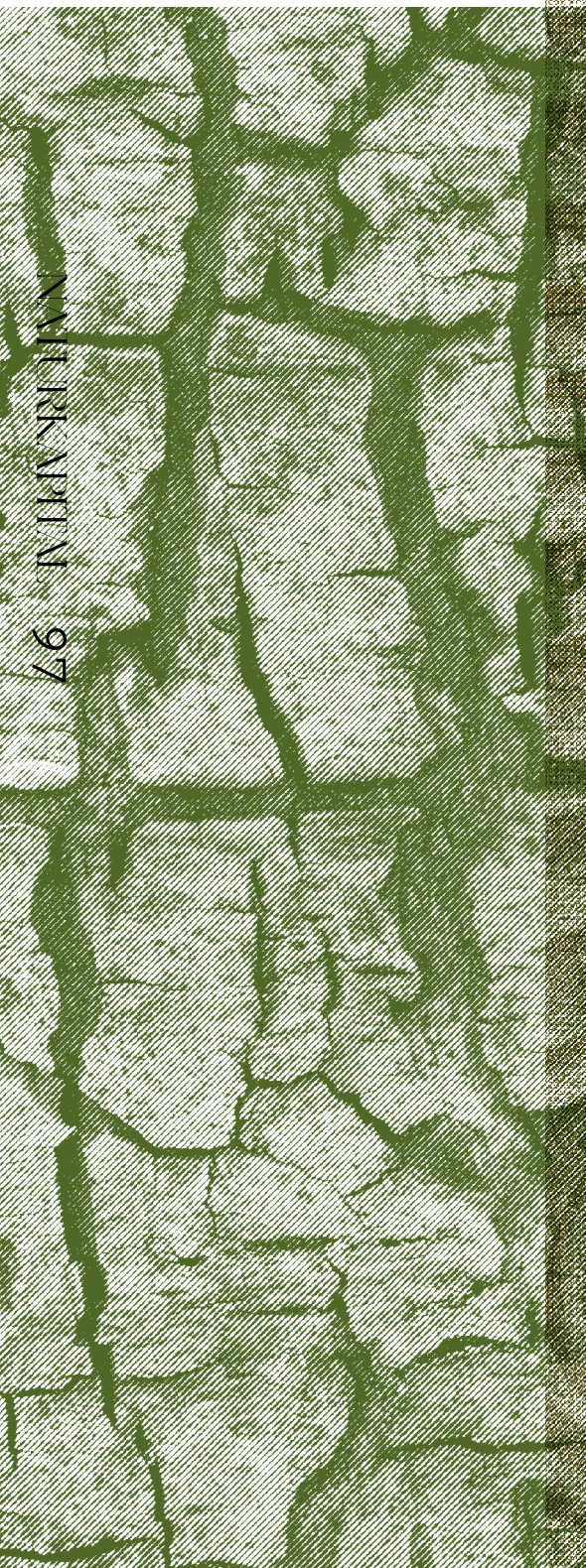
Deutsche Doka Stifte machen Mädchen stark

Die Zentralverwaltung der Deutschen Doka beteiligte sich an der länderübergreifenden Sammelaktion „Stifte machen Mädchen stark“. Insgesamt konnten in Maisach 7 kg Stifte und ausrangiertes Büromaterial gesammelt werden. Für jeden Stift gab es einen Cent. Mit dem Geld unterstützt der Weltgebtag – die größte ökumenische Basisbewegung der Frauen – syrische Mädchen im Libanon. Mit 450 Stiften zum Beispiel konnte ein Mädchen mit Schulmaterial ausgestattet werden. Die Kollegen aus Maisach haben also mit dem Sammeln von alten Bürostiften einigen Mädchen helfen können und auch gleich noch der Umwelt.

Doka Polen Sport-Sponsoring mit Adrenalin-kick

Radfahren wird immer populärer. Viele Menschen nutzen das Fahrrad, um im Stadtverkehr schneller voranzukommen. Die meisten lieben aber das Radfahren, weil es gesund ist und Spaß macht. Auch extreme Bergabfahrten – Downhill-Touren – werden immer beliebter. Adrenalin-kick inklusive. Seit vier Jahren unterstützt Doka Polen den Rad-Event der Downhill City Tour in verschiedensten Städten Polens. Doka-Mitarbeiter helfen beim Aufbau von Hindernissen und Sicherheitselementen, sodass für die Sicherheit von Teilnehmern und Zuschauern immer ausreichend gesorgt ist. Besonderes Augenmerk wird natürlich auf den Sicherheitsparcours beim parallel laufenden Kids-Event gelegt.

NATUR KAPITAL



NATURKAPITAL 97



Unsere Investitionen ins Sozial- und Beziehungskapital sind konkret auf die Erfüllung der SDGs 4, 16 und 17 ausgerichtet.

EIN BEITRAG ÜBER GLOKALITÄT – GLOBALES DENKEN UND LOKALES HANDELN



NATURKAPITAL 99

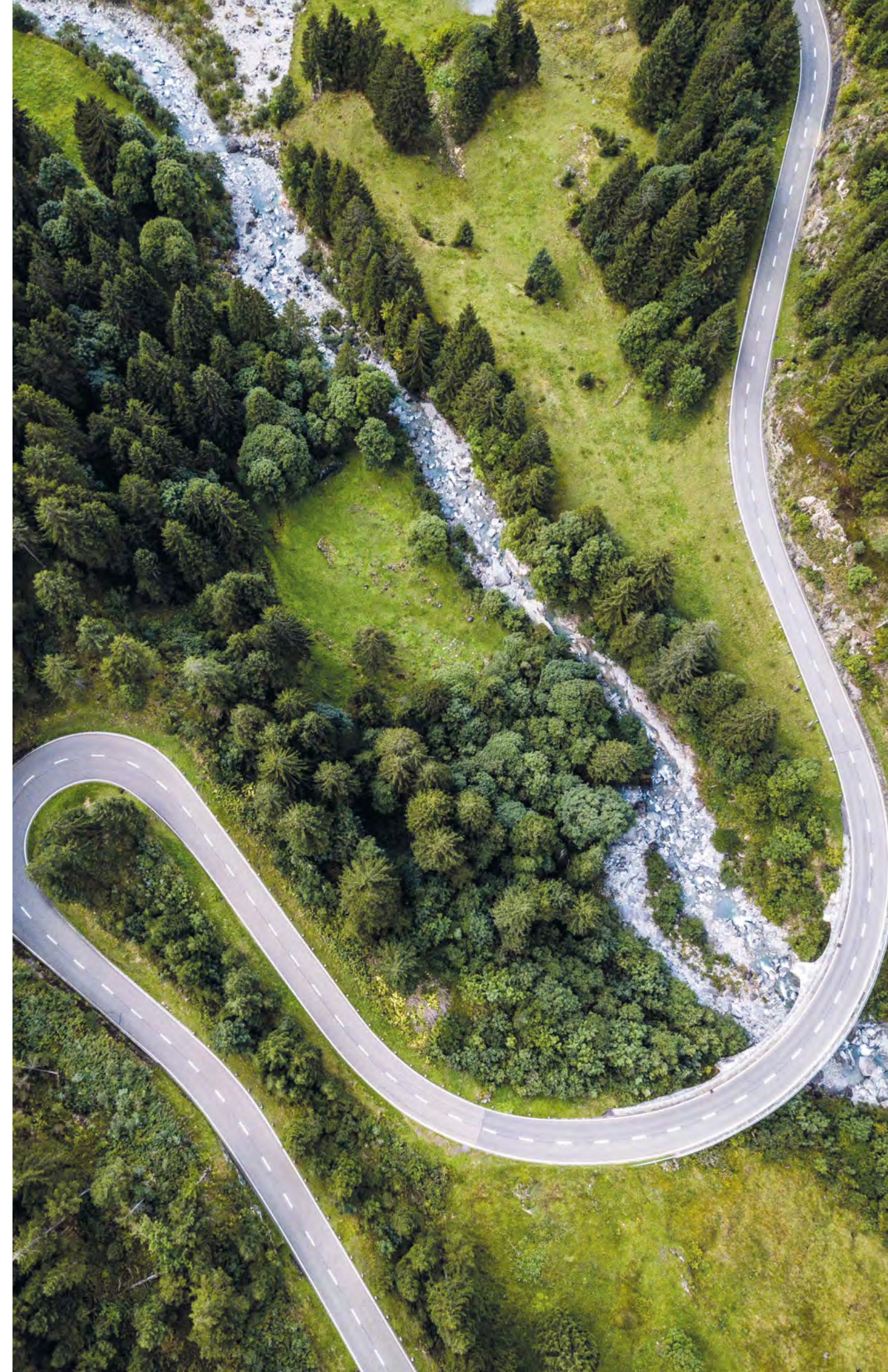
In produktionsintensiven Unternehmen wie der Doka sind Prozesse häufig komplex und die Auswirkungen von wesentlicher Dimension. Ähnlich der Nachhaltigkeit, deren Wesen vielschichtig ist und deren Wirkung großen Einfluss hat. Beides zu verheiraten liegt im Sinne eines größtmöglichen Impacts also auf der Hand.

Dieser Integrierte Bericht beschreibt im Kapitel Naturkapital ein Spezifikum der Doka, das in ihrem Mietmodell begründet liegt. Schalungsmaterial im Wert von mehreren Milliarden Euro wird jährlich bewegt - zwischen Produktion, Zentral-lägern, Niederlassungen und Baustellen. Bewegt im Sinne von transportiert. Würde die Doka ihre Transporte selbst organisieren, wäre sie ein Big Player am Speditionsmarkt.

Nun könnte man sich der Verantwortung, die durch dieses hohe Maß an Transporttätigkeit entsteht, mit der Begründung entziehen, dass diese nicht Kerngeschäft und auch nicht Teil unserer eigenen Wertschöpfung ist. Und uns daher nichts angeht.

Das ist im Sinne einer zeitgeistigen Betrachtung aber nicht zulässig. Im Rahmen unserer gruppenweiten Nachhaltigkeitsstrategie hat sich der Blick auf dieses brisante Thema verändert. Wir möchten den Logistik-Prozess ganzheitlich - also vom Lieferanten über die Produktion und alle Läger hinweg bis zum Kunden - betrachten.

Die strategischen Bestrebungen gehen daher auch in diese Richtung. Wir haben vor drei Jahren ein weltweites Logistikprogramm gestartet. Ziel ist es, die Lieferfähigkeit hin zu unseren Kunden erheblich zu verbessern und die aufgrund der geografischen Entfernung vieler unserer Gesellschaften vom Produktionsstandort Amstetten entstehenden Wiederbeschaffungszeiten zu verkürzen. Damit einher geht eine Reduktion der anfallenden Transportkilometer.





Einen Schritt weiter gedacht werden wir zukünftig auch nicht mehr nur an zwei europäischen Standorten produzieren. Die Notwendigkeit dazu entsteht durch globale Entwicklungen und Anforderungen. Etwa den Bedarf an Produkten, die lokalen Bedürfnissen entsprechen. Indien hat nicht den gleichen Anspruch an Schalung, wie Deutschland ihn hat. Und ist auch nicht bereit, den gleichen Preis dafür zu bezahlen. Daher brauchen wir für unterschiedliche Regionen unterschiedliche Produkt- und Preismodelle. Wir müssen hier neu denken - umdenken. Auch in unserem Selbstverständnis. Wir sind kein österreichisches Exportunternehmen. Wir sind eine globale Unternehmensgruppe, die operative Gesellschaften in mehr als 70 Ländern unterhält.

2019 eröffnen wir eine Doka-Produktion in Russland. Mögliche Standorte in Asien sind aktuell in Evaluierung. Deutlich möchten wir an der Stelle zum Ausdruck bringen, dass dadurch weder Produktionsvolumen noch Arbeitskräfte in Amstetten abgezogen werden. Lokal produzierte Produkte für lokale Märkte machen nicht der Schalung „Made in Amstetten“ Konkurrenz, sondern bedienen einen weltweit stark steigenden Markt an jeweils angepassten Produkten und Dienstleistungen für den Bau.

Hinter dieser Idee steckt Glokalisierung - also globales Denken und lokales Agieren. Und somit unser Verständnis von Nachhaltigkeit. Verlinkt durch ein globales Logistiknetzwerk, das intelligent, kundenfreundlich, wirtschaftlich und ökologisch gleichermaßen ist und durch ein weltweites Netzwerk an Technikern und Ingenieuren, deren Know-how in unzähligen Bauwerken auf der ganzen Welt steckt. Parallel dazu schaffen wir Wertschöpfung im Land, bewirken Beschäftigung von Menschen vor Ort, produzieren die richtigen Produkte für den richtigen Markt und sind damit nahe an unseren Kunden.



DIE WELT DES NATURKAPITALS DER UMDASCH GROUP IN ZAHLEN

Tief in der Realwirtschaft verankert

Die Umdasch Group besteht aus Unternehmen, die tief in der Realwirtschaft verankert sind. Auch wenn wir den Megatrend der Digitalisierung in unseren Geschäftsfeldern stark aufgreifen und diesen durch die Eroberung neuer Geschäftssegmente aktiv betreiben, bleiben wir - allein schon wegen des Durchsatzes großer Mengen an Naturmaterialien - am Boden der Realität. Weil die Mengenmaße unseres Materialdurchflusses wenig vorstellbar sind, haben wir versucht, diese in plastische Relationen und konkrete Bilder zu packen.

Ausgangslage: Holz, Stahl, Aluminium und Polyurethan

Die Werke der Doka in Amstetten, Österreich, und Banska Bystrica, Slowakei, setzen die Hauptmaterialien Holz, Stahl, Aluminium und Polyurethan in folgenden Mengendimensionen (Zeitraum 2018) um:

Parameter	Menge	Einheit	Standort
Holz	183.216	t	Produktion Amstetten + Banska Bystrica
Stahl	126.000	t	Produktion Amstetten
Aluminium	1.234	t	Produktion Amstetten
Polyurethan	746	t	Produktion Amstetten

Was bedeuten nun diese Mengen für die Natur? Wie gut oder schlecht sind diese Materialien in Hinblick auf den Energieeinsatz und damit ihre Klimaschädlichkeit, in Hinblick auf die Belastung der Natur und Umwelt und in Hinblick auf die Zeitdimension? Wir beginnen mit den Grundlagen.

Ein kurzes Kapitel über die Zeit

„Das Wort ‚Zeit‘ (...) ist ein Symbol für eine Beziehung, die eine Menschengruppe (...) zwischen zwei oder mehreren Geschehensabläufen herstellt, von denen sie einen als Bezugsrahmen oder Maßstab für den oder die anderen standardisiert.“ So formuliert das Phänomen Zeit der Soziologe Norbert Elias in seinem Buch „Über die Zeit“ im Jahr 1939. Er meint damit erstens: Zeit ist relativ. Und zweitens: Zeit ist durch einen Geschehensablauf charakterisiert. In Bezug auf das von uns eingesetzte Naturkapital und um anschauliche Bilder zu erzeugen, möchten wir uns ein paar klärende Fragen stellen:

Frage 1: Wie lange dauert es für die Natur, 180.000 Tonnen Holz zu erzeugen?

Antwort: 16 Tage oder 2 Tage, je nachdem, welche Bezugsgröße herangezogen wird.

Auflösung: In Österreich wachsen die Waldflächen jährlich um mehr als 4.000 Hektar. Das entspricht einem Nettozuwachs von etwa 4 Millionen Kubikmeter Holz. De facto wachsen in einem Jahr sogar 30 Millionen Kubikmeter Holz auf österreichischer Staatsfläche nach. Doch werden den heimischen Wäldern insgesamt 26 Millionen Kubikmeter Holz wieder entnommen. Bleiben also 4 Millionen Kubikmeter Holz, die grob gerechnet ein Gewicht von 4 Millionen Tonnen auf die Waage bringen. Die von der Umdasch Group im Jahr 2018 eingesetzten 180.000 Tonnen Holz entsprechen bezogen auf den Nettozuwachs in Österreich also etwa einem Zweiundzwanzigstel. Ein 22stel eines Jahres sind 16 Tage. Bezogen auf den Gesamtzuwachs des Waldes in Österreich benötigt die Natur für die Produktion der gesamten von der Umdasch Group eingesetzten Holzmenge lediglich 2 Tage.

Frage 2: Ist diese Holzproduktion eigentlich klimaneutral oder klimapositiv?

Antwort: Der Holzzuwachs per se ist klimapositiv. Jede Art der Holzverwendung ist leicht negativ oder bestenfalls klimaneutral.

Auflösung: Das photosynthetische Nachwachsen von Pflanzen ist stets mit der Umwandlung von CO₂ in Biomasse verbunden. Holzzuwachs ist somit durch die Bindung von CO₂ aus der Atmosphäre als klimapositiv zu bewerten. Klimaneutral ist die Holzverarbeitung aber nur dann, wenn alternative, nachwachsende Energieträger zur Holzgewinnung und -weiterverarbeitung eingesetzt werden. Da dies so gut wie nicht der Fall ist, weil heute dazu immer auch fossile Energieträger eingesetzt werden, ist die Holzverarbeitung leicht klimaneutral zu bewerten. Abhilfe könnte ein eigener Klimawald schaffen, also das bewusste Aufforsten von Bäumen zum Binden der überschüssigen CO₂-Emissionen.

Frage 3: Wie lange braucht die Natur, um die in unseren Stahlprodukten enthaltenen CO₂-Emissionen wieder in Form von Holz-Biomasse zu binden?

Antwort: Es dauert – je nach Betrachtung – 3 oder 23 Tage.

Auflösung: Die Produktion von einer Tonne Rohstahl, ohne Verarbeitungsschritte wie Walzen etc., welche zusätzlich sehr energieintensiv sind, erzeugt in etwa 1,4 Tonnen CO₂. Rechnen wir die Verarbeitung hinzu, so kommen auf eine Tonne Stahl etwa 2 Tonnen CO₂. Die von der Umdasch Group eingesetzten 126.000 Tonnen Stahl erzeugen somit etwa 250.000 Tonnen CO₂.

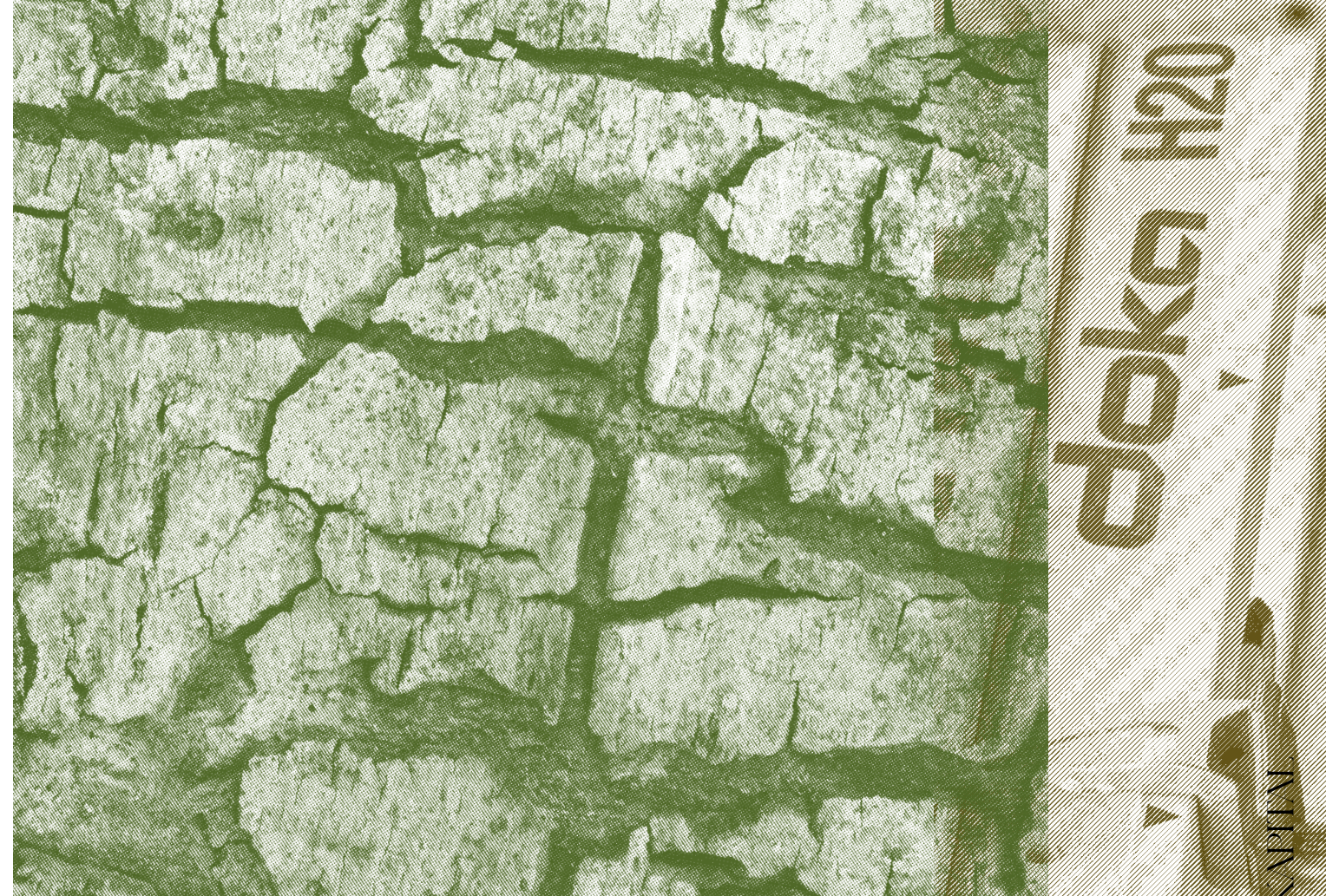
Unter der Annahme, dass 1 m³ Holz etwa 1 Tonne CO₂ speichert (Quelle: www.holzistgenial.at) und angesichts des Faktums, dass in Österreich jährlich 4 Millionen Kubikmeter Nettozuwachs an Holz anfallen (Quelle: www.proholz.at), ergibt sich eine Zeitdauer von 23 Tagen. Nimmt man den Gesamtzuwachs von 30 Millionen Tonnen, dann dauert es 3 Tage, bis die durch die Stahlproduktion verursachte CO₂-Menge gebunden wird.

Frage 4: Wie viel Tonnen CO₂ verursacht der Einsatz unserer 1.234 Tonnen Aluminium?

Antwort: Zwischen 5.000 und 20.000 Tonnen CO₂, je nach Recyclinganteil im Aluminium.

Auflösung: Zur Gewinnung von einer Tonne Primäraluminium werden rund 4 Tonnen Bauxit, 250 kg Natronlauge und 12.500 kWh Energie verbraucht. Dabei werden etwa 16 Tonnen CO₂ freigesetzt. Je nachdem, wie hoch der Recyclinganteil am eingesetzten Aluminium ist, kann die CO₂-Bilanz auf rund 4 Tonnen CO₂-Emissionen je Tonne Aluminium gesenkt werden. Die jährlich von der Umdasch Group eingesetzten 1.234 Tonnen Aluminium verursachen demnach zwischen 5.000 und 20.000 Tonnen CO₂. Im Vergleich zu Stahl schneidet Primäraluminium bei den CO₂-Emissionen deutlich schlechter ab. Wenn allerdings rezykliertes Aluminium zum Einsatz kommt, sind die beiden Werkstoffe wieder vergleichbar.

Apropos Zeit: Der österreichische Waldzuwachs kompensiert die durch unseren Aluminieneinsatz verursachte Menge an CO₂ in weniger als 6 Stunden.



LEBENSZYKLUSANALYSE: GESICHERTES WISSEN ERMÖGLICHT UMWELT- BEWUSSTES HANDELN

Die Herausforderung Klimaschutz annehmen

Klimawandel ist eine der größten Herausforderungen der Weltgemeinschaft. Die klimabedingten Risiken steigen weltweit und betreffen uns als international tätiges Unternehmen wie auch die Märkte und Länder, in denen wir tätig sind. Die Umdasch Group macht sich auf den Weg, negative Auswirkungen auf den Klimawandel zu minimieren und Potenziale zu entfalten, die proaktiv zum Klimaschutz beitragen.

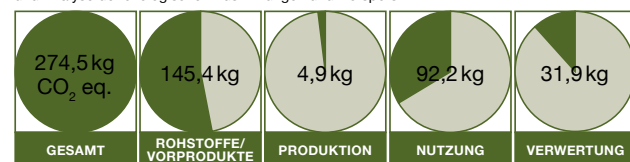
Die Auswirkungen unseres Tuns verstehen

Was wir tun, tun wir, um unseren Kunden Nutzen zu bringen. Wir setzen uns dafür ein, dass unsere Produkte und Dienstleistungen den höchsten Ansprüchen in puncto Qualität und Umwelt entsprechen. Dazu gehört auch, unsere Verpflichtung zu erfüllen, die ökologischen und sozialen Auswirkungen unserer Produkte zu identifizieren und negative Wirkungen zu minimieren. Ein spannendes Instrument dafür ist die Lebenszyklusanalyse. Denn bei einer Lebenszyklusanalyse - auch Life Cycle Assessment, kurz LCA genannt - werden die Umweltauswirkungen eines Produkts während des gesamten Lebensweges analysiert.

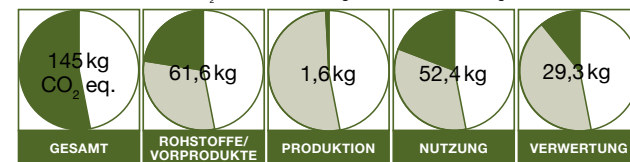
Die Frage lautet: Wie können wir unseren CO₂-Fußabdruck reduzieren und letztlich klimapositiv werden? Dazu müssen wir wissen, wo die größten negativen und positiven Wirkungen und wo die wesentlichen Potenziale zum Klimaschutz liegen. Diese gilt es konsequent zu heben.

CO₂-Fußabdruck Schalungselement

Doka Frami Xlife: Referenzschalung zur Identifikation und Analyse der ökologischen Auswirkungen und Hotspots



Doka Neuprodukt: Neu entwickelte Doka-Schalung mit deutlich verbessertem CO₂-Abdruck, die ökologische Potenziale aufzeigt



Einzigartige LCA-Studie bei Doka

Beginnend mit der Rohstoffgewinnung, über die Materialverarbeitung, Herstellung, Vertrieb, Verwendung, Reparatur und Wartung bis hin zur endgültigen Entsorgung oder Wiederverwertung, bewertet eine LCA wesentliche positive wie negative Auswirkungen auf die Umwelt „von der Wiege bis zur Bahre“ - beispielsweise in Form des CO₂-Fußabdrucks. Die Ergebnisse einer LCA werden bei der Entwicklung neuer Produkte und zur Optimierung von Prozessen für eine nachhaltige Produktion genutzt. Und sie zeigen greifbar, wo und wie der ökologische Fußabdruck minimiert werden kann. Genau das, nämlich eine umfassende LCA, haben wir bei zwei Doka-Schalungselementen erstmals in einer Studie angestellt.

Ökologische Verbesserungen messbar machen

Die Doka hat in Kooperation mit der Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Systemwissenschaften, Innovations- und Nachhaltigkeitsforschung, eine Lebenszyklusanalyse von Schalungselementen durchgeführt. Im Zuge des Forschungsprojekts WoodC.A.R. (<http://www.woodcar.eu>) entwickelt die Doka mit weiteren Partnern aus Industrie und Wissenschaft ein innovatives und ökologisch optimiertes Schalungselement. Im Rahmen der LCA-Studie wurde das bewährte Produkt Frami Xlife analysiert. Um Vergleichswerte herstellen zu können und konkrete Optimierungspotenziale zu identifizieren, wurde die Frami Xlife mit einem in der Produktentwicklung befindlichen Schalungselement verglichen.

Schritte zu einem kleineren Fußabdruck

Die Ergebnisse zeigen, dass das innovative Neuprodukt in beinahe allen Lebenszyklusphasen geringere Umweltbelastungen im Vergleich zum Standardprodukt Frami Xlife aufweist. Das Neuprodukt ist bei einer angenommenen Nutzungsdauer von 12 Jahren eindeutig im ökologischen Vorteil. Mit Ausnahme der Entsorgung wies jede untersuchte Lebenszyklusphase einen ökologischen Vorteil auf.

Hotspots als künftige Handlungspotenziale

Durch eine Lebenszyklusanalyse werden zudem ökologische Hotspots identifiziert. Das sind jene Bereiche der Wertschöpfungskette mit dem höchsten negativen Einfluss auf die Umwelt sowie ökologisch bedenkliche Materialien. Durch die LCA-Studie konnte festgestellt werden, dass bei beiden Produkten in der Phase der Rohstoffgewinnung und -verarbeitung, also in der Phase der Vorproduktherstellung, die höchsten Umweltauswirkungen auftreten. Einen weiteren Hotspot stellt die Nutzung der Produkte dar, während die Produktion der Produkte in Sachen Umweltwirkungen in Relation nur geringe Auswirkungen aufweist. Bei der Nutzungsphase ist der Transport als der mit Abstand bedeutendste Umweltfaktor erkannt worden.

Fazit: Nachhaltige Materialwahl und öko-intelligente Nutzungsarten entscheiden

Ein weiteres, bereits bekanntes Ergebnis förderte die LCA-Studie zutage: die Materialien Stahl, Aluminium und Sperrholz wurden als ökologische Hotspots identifiziert. Der Einsatz dieser Primärmaterialien bedingt in beiden Referenzprodukten jeweils bereits die Hälfte der CO₂-Emissionen sowie rund 70 % des gesamten

Durch die enge Zusammenarbeit mit relevanten Partnern, besonders im Bereich Zulieferer und Logistik, werden gemeinsame Schritte gesetzt, um Doka-Produkte in puncto ökologischer Nachhaltigkeit merklich zu verbessern.

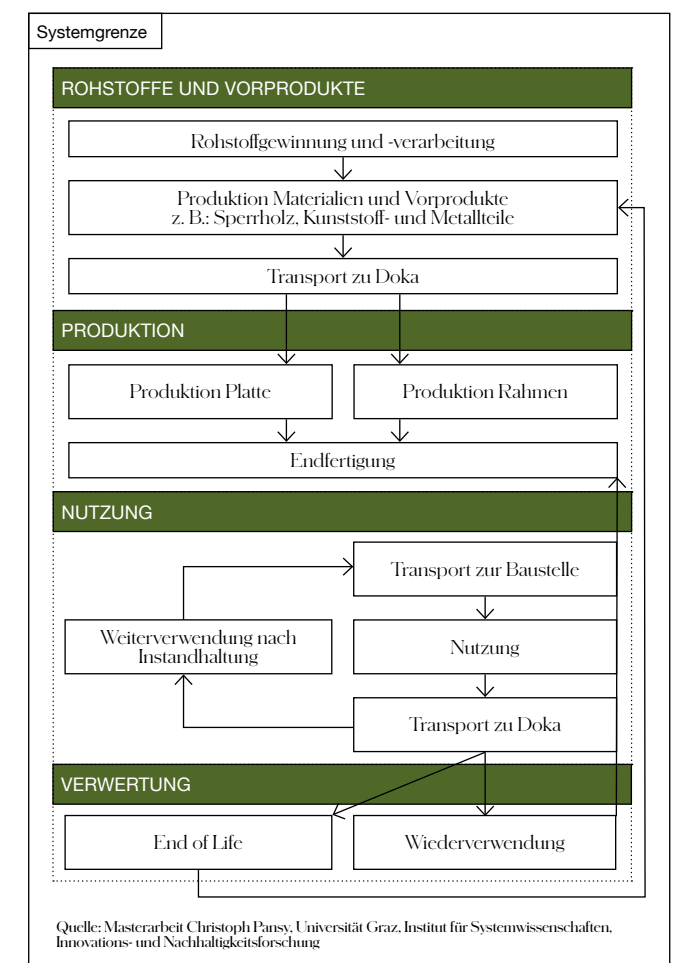
Energieaufwands. Die richtige Materialwahl, also die Wahl der bereits bezogenen Vorprodukte, sowie die Nutzungsdauer und Nutzungsart, allen voran die Transporteffizienz der fertigen Produkte, üben den größten Einfluss auf das ökologische Gesamtergebnis aus. Beide ermittelten Hotspots - die Materialfrage ebenso wie die Nutzungsfrage - bieten neue Möglichkeiten zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks.

Factbox zur Lebenszyklusanalyse

Der gesamte Lebensweg einer Schalung setzt sich aus folgenden Phasen zusammen: (1) Rohstoffe und verarbeitete Vorprodukte, (2) Produktion, (3) Nutzung und (4) Verwertung.

Für die Bewertung der ökologischen Auswirkungen nutzen wir zwei Indikatoren:
1. Kumulierter Energieaufwand (KEA): die Summe der gesamten eingesetzten Energie in den Bereichen Herstellung, Nutzung und Entsorgung.
2. Treibhauspotenzial (Global Warming Potential, GWP): Gesamtmenge der CO₂-Emissionen als Maß für die klimarelevanten Emissionen.

Für die Berechnungen wurde eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 12 Jahren für die Schalungsprodukte angenommen. Da das Neuprodukt jedoch noch nicht am Markt verfügbar ist und hier zum Vergleichsprodukt noch keine exakten Daten vorliegen, wurde eine ökologische Amortisationsrechnung durchgeführt. In der Betriebswirtschaft wird eine Amortisationsrechnung angewandt, um zu ermitteln, ab wann sich die Gewinne mit den Kosten einer Investition decken. In Anlehnung an diese Methode wurden in der durchgeführten Studie die beiden Produktvarianten gegenübergestellt, um herauszufinden, wie lange das neu entwickelte Schalungselement in Verwendung sein muss, bis sich über die Nutzungsdauer verteilt der gleiche Gesamtenergieaufwand bzw. die gleichen CO₂-Emissionen einstellen. Kurz gesagt: Ab diesem Zeitpunkt ist aus ökologischer Sicht das Neuprodukt bessergestellt als das Referenzprodukt. **In Bezug auf CO₂-Emissionen zeigt sich, dass bereits nach 5,99 Jahren eine ökologische Amortisation eintritt, beim Gesamtenergieaufwand nach 6,6 Jahren. Das heißt, bereits bei der Hälfte der Nutzungsdauer von 12 Jahren hat sich das Produkt ökologisch amortisiert.**



Quelle: Masterarbeit Christoph Pansy, Universität Graz, Institut für Systemwissenschaften, Innovations- und Nachhaltigkeitsforschung

Abbildung: Vergleich von zwei Doka-Schalungsprodukten nach ihrem Treibhauspotenzial

PROAKTIVER UMWELTSCHUTZ

Natur und Mensch auf Dauer stärken

Die Erzeugung und Nutzung unserer Produkte sind - neben den positiven wirtschaftlichen und sozialen Aspekten - auch mit Risiken und Belastungen für Mensch und Umwelt verbunden. Ein verantwortungsvolles Umweltmanagement, das den Menschen mit einbezieht, gehört daher zu den unabdingbaren Hausaufgaben jedes produzierenden Unternehmens. Die Sorge um die ökologische Zukunft der Erde und damit um die Lebensqualität der kommenden Generationen stellt für uns eine wesentliche Motivation dar, sich am und über den gesetzlich geforderten Status hinaus zu orientieren.

Wir wollen Mensch und Umwelt mit richtungsweisenden Konzepten und Maßnahmen natur- und generationengerecht schützen. Bei uns ist Umweltmanagement Chefsache.

Die Umwelt als Treiber für Entscheidungen

Die Intention, sich im ökologischen Sinne ständig weiterzuentwickeln, ist ein wichtiger Treiber in sämtlichen unternehmerischen Entscheidungen. Unsere proaktiven Maßnahmen für den Umweltschutz bewerten wir nicht bloß als Kostenaspekte, die die Säule unseres Finanzkapitals verkleinert. Wir sehen darin reale Chancen und Handlungspotenziale, die unmittelbar einzahlen in die Säulen des Human-, Sozial- und Naturkapitals. Und langfristig ermöglicht uns proaktiver Umweltschutz auch wirtschaftliche Vorteile. Denn wir erweitern kontinuierlich unser Know-how bezüglich ressourceneffizienter Produktion und umweltschonender Produkte und können dieses in Zeiten global nachgefragter Nachhaltigkeit als Markt- und Wettbewerbsvorteil nutzen.

ISO-Zertifizierungen sind Standard

Für die Umdasch Group gelten hohe Ansprüche auch in Sachen Qualität und Umwelt als Selbstverständnis. Die Grundlage des Umweltmanagements der Umdasch Group bildet die ISO 14001-Zertifizierung. An unseren Produktionsstandorten in Österreich und der Slowakei betreiben wir seit vielen Jahren zusätzlich den Standard ISO 9001 (Qualität). Beiden Standards unterliegen:

- o die Produktionsstandorte Amstetten und St. Martin der Doka in Österreich.
- o die Fertigungsstätten in Leibnitz und Gleinstätten (Österreich) der umdasch The Store Makers.

Sämtliche Vorgaben aus gesetzlichen Bestimmungen und behördlichen Bescheiden werden laufend umgesetzt. Über diese Vorgaben hinaus sind in vielen Bereichen Vorgehensweisen und Maßnahmen festgelegt worden, die im Sinne von „Good housekeeping“ helfen, die eigenen Ansprüche des Unternehmens, die über die gesetzlichen deutlich hinausgehen, zu erfüllen. Uns ist bewusst, dass wir auf Dauer nur dank einer nachhaltigen und effizienten Material- und Ressourcenwirtschaft erfolgreich sein können. Doch nicht nur an den eigenen Standorten pflegen wir diese Haltung. Unsere Hauptlieferanten ohne ISO 14001 durchlaufen ein jährliches Audit, in dem wesentliche Umwelt- und Sozialkriterien überprüft werden.

Schwerpunkte des Umweltmanagements der Unternehmensgruppe sind:

- o **Bewertung und Zielsetzung:** Potenzielle Umweltauswirkungen und Gefahren werden hinsichtlich Dringlichkeit und Wichtigkeit evaluiert und bewertet. Daraus werden sowohl in der Doka als auch bei umdasch The Store Makers Ziele und Maßnahmen festgesetzt und verabschiedet. Dies erfolgt in einem durch die Geschäftsführung festgesetzten jährlichen Umweltprogramm. Denn Umweltmanagement ist Chefsache.
- o **Umweltdatenmanagement:** Um auf die Effektivität und Effizienz von gesetzten Maßnahmen Rückschlüsse zuzulassen, wird in beiden Geschäftsbereichen ein umfangreiches Datenmanagement betrieben.
- o **Legal Compliance:** Mithilfe einer Rechtsmanagement-Software wird der rechtliche Rahmen abgebildet und Änderungen werden bei Inkrafttreten umgesetzt.

Energieproduktion und -verbrauch der Umdasch Group

Die Produktionsstandorte der Umdasch Group decken ihren Bedarf an Energie in Form von Erdgas, Strom, Wärme und fossilen Treibstoffen. Auch hier gilt die langfristige Devise: weg von den fossilen Energieträgern, hin zu den erneuerbaren, umweltgerechten Medien. Wir investieren weiterhin in energieeffizientere Produktionsprozesse und Infrastruktur und peilen einen schrittweisen Umbau der Energieversorgung hin auf erneuerbare Quellen an. Damit reduzieren wir die eingesetzte Energie absolut und stellen unseren Energiemix auf eine höhere Klimaverträglichkeit um. Weiters haben wir in Anlehnung an die ISO 50001-Zertifizierung ein Energiemanagementsystem für Anlagen und Gebäude eingeführt, um den Energieverbrauch kontinuierlich zu verbessern. Dieses bezieht sich sowohl auf bestehende als auch auf neue Bauten und Anlagen.

Wasser – kostbares Gut und Lebensspender

An den Standorten der Umdasch Group werden der Einsatz und die Verwendung von Wasser oft über die gesetzlichen Anforderungen hinaus überwacht und dokumentiert. In den Spülprozessen der Produktionsanlagen der Doka wird das Wasser durch Rückführung mehrfach verwendet und der Verbrauch durch Einsatz in sogenannten Kaskadenspülen, das

sind aufeinanderfolgende Spülbäder, minimiert. Der Wasserverbrauch wird dadurch deutlich reduziert. Eine werkseigene Abwasserbehandlungsanlage reinigt unvermeidbares Abwasser und führt es der kommunalen Kläranlage zu. Auch umdasch The Store Makers misst dem Thema Wasser hohen Stellenwert bei. Eine Vollentsalzungsanlage mit Wasserkreislaufsystem führt zu einer erheblichen Reduktion von Prozesswasser. Und in den Galvanik-Bädern wurden spezielle Filter installiert, um die Spülwasserkontamination und somit auch den Wasserverbrauch zu reduzieren.

Holz aus zertifizierter nachhaltiger Forstbewirtschaftung

Der bedeutendste Einsatzstoff für unsere gesamte Unternehmensgruppe ist Holz. Holz aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und zertifizierten Quellen ist damit für uns ein Muss. Der Bezug von zertifiziertem Holz mit einem der beiden Labels „PEFC“ und „FSC“ garantiert für uns diese nachhaltige Forstwirtschaft. Und auch hier gehen wir einen entscheidenden Schritt weiter, indem wir versuchen, Holz vorwiegend aus regionaler Herkunft zu beziehen. Weiters möchten wir den Bahnanteil von derzeit 7 % in den nächsten Jahren zur besseren Nutzung des eigenen Bahnanschlusses am Standort aus Gründen der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes steigern.

Mieten statt Kaufen – ein nachhaltiges Geschäftsmodell

Beim Servizieren des Kunden bieten wir neben dem reinen Verkaufsgeschäft auch Mietmodelle an. Das Modell des Vermietens sorgt auf unserer Seite dafür, dass wir besonders auf die Qualität, Langlebigkeit und Robustheit unserer Produkte achten. Denn die mehrmalige Nutzungsmöglichkeit unserer Produkte ist reales Kapital. Das Doka-Mietmodell für Schalungssysteme macht mittlerweile etwa die Hälfte des Gesamtvolumens aus - Tendenz steigend.

Die Umdasch Group packt die Herausforderungen der ökologischen Nachhaltigkeit proaktiv an und sieht darin neue Geschäftsmodelle mit doppelter Win-win-Situation. Umweltschutz und wirtschaftlicher Erfolg gehen Hand in Hand.

Immer kurzfristigere Auftragsvergaben seitens der Bauherren verkürzen die Planungszyklen der Baufirmen. Hier hilft das Mietmodell dem Kunden. „Mieten statt Kaufen“ kann auch deshalb nachhaltig gesehen werden, weil es Ressourcen einspart, etwa in Form von Rohstoffen oder Energie, die bei der Neuproduktion zum Einsatz kommen. Darüber hinaus gibt es auch spezielle Services, die dabei unterstützen, die Geräte so lange wie möglich im Mietzyklus zu halten. Das Doka-Geräteservice verlängert außerdem durch fachgerechte Reinigung und Wiederaufbereitung auch die Produktlebensdauer. All dies sind aktive Beiträge zur Steigerung der Nachhaltigkeit.

Globale logistische Herausforderungen umweltgerecht optimieren

In den letzten Jahren wurden zahlreiche Investitionen getätigt, um sich auf die rasante Entwicklung der Märkte und des (Miet-)Geschäfts einzustellen. Ein großes Logistikprojekt bei Doka sorgt für größere Nähe zu den Baustellen unserer Kunden und damit für mehr Flexibilität und Kundenzufriedenheit. Unter anderem investiert Doka in zusätzliche Distributionszentren. Zusammen mit völlig neuen IT-Tools erreichen wir maximale Verfügbarkeiten von neuer, gebrauchter und Miet-Schalung sowie noch schnellere Lieferungen mit gleichzeitig optimierter Transportlogistik. Die ökologische Herausforderung, die diese Flexibilisierung mit sich bringt, liegt in den CO₂-Emissionen unserer Transportlogistik. Die Logistik auch umweltgerecht zu optimieren sehen wir als große Nachhaltigkeitsaufgabe in den kommenden Jahren.

Einbindung der Stakeholder in Umweltfragen

Der Dialog und die Beantwortung von umweltrelevanten Anfragen ist in der Umdasch Group subsidiär, d. h. länder- und organisationspezifisch, organisiert. Es werden nur die von den Ländern und Regionen nicht gelösten Anfragen am Hauptstandort Amstetten verfolgt. Auf der Liste der häufigsten Anfragen finden sich vor allem Fragen zu unserem Health and Safety Management System (ISO 45001),



Fragen zur nachhaltigen Holzwirtschaft (PEFC- und FSC-Zertifizierung), zu unseren Umwelt- und Qualitäts-Management-Systemen (ISO 14001, ISO 9001) sowie Fragen zur europäischen Norm der Umweltproduktdeklaration (EPD). Seit Jahren gehen keine umweltrelevanten Beschwerden ein, und meldspflichtige umweltrelevante Vorfälle kommen so gut wie nie vor (im Jahr 2017 ein Fall).



Die neue Trumpf Fiberlaseranlage bei umdasch The Store Makers in Leibnitz reduziert den bisherigen Energieeinsatz für Schneidarbeiten auf die Hälfte.

Auswahl von Projekten zum proaktiv gelebten Umweltschutz

Eine Auswahl von aktuellen Projekten der Umdasch Group soll Einblick geben in unsere richtungweisenden Konzepte und kontinuierlichen Maßnahmen im Bereich Umwelt- und Klimaschutz.

umdasch The Store Makers

• Nahwärmekraftwerk Leibnitzerfeld

Seit September 2018 nutzt der umdasch Standort in Leibnitz Biowärme und reduziert damit den Verbrauch von fossilen Brennstoffen um 80 %. Das Projekt wurde in Kooperation mit der Steirischen Tierkörperverwertung (TKV) und der Bioenergie Leibnitzerfeld realisiert. Die Biowärme entsteht aus der thermischen Verwertung von Holz- und Biomasseabfällen sowie aus der Verwertung tierischer Nebenprodukte. Durch die drastische Einsparung fossiler Brennstoffe werden in der Region Leibnitz die Feinstaubbelastung sowie die Kohlenstoffdioxid- und Stickstoffoxid-Werte deutlich reduziert. 30 % der entstehenden Energie wird von umdasch The Store Makers am Standort Leibnitz genutzt. Das Projekt schont nicht nur die Umwelt, es sichert auch regionale Arbeitsplätze.

• Laufende Erneuerung des Maschinenparks – Energieeinsparung Fiberlaser

Es wurden am Standort Leibnitz zwei bestehende Bystronic CO₂-Laserschneidanlagen mit je 4,4 kW Laserleistung ohne Lageranbindung gegen eine Trumpf Fiberlaseranlage mit 6 kW Laserleistung und Lageranbindung ersetzt. Fiberlaseranlagen haben im Dünnblechbereich einen signifikant höheren Teile-Output, weswegen zwei Anlagen durch eine neue kompensiert werden konnten. Weiters benötigt die neue Anlage keine Resonatorgase und ist mit einer Einsparung von knapp 130.000 kWh doppelt so energieeffizient wie die zwei ersetzten Schneidanlagen.

• Das Green Shelf

Das Green Shelf ist ein Regal aus alternativen, umweltfreundlichen Materialien. Die Entwicklungsarbeiten wurden von dem Ziel geleitet, ein Regal zu gestalten, das den kleinsten ökologischen Fußabdruck hinterlässt, also durch den geringen CO₂-Verbrauch in der Herstellung die Umwelt am wenigsten belastet. Damit folgt umdasch auch dem Trend der Händler und Produzenten, neue nachhaltige, verantwortungsvolle und vor allem ressourcenschonende Lösungen zu entwickeln.



Ladestation für Wechselakkus



Elektrostapler im Einsatz



Der durchgängige Leimauftrag auf dem Steg wird automatisiert unter UV-Licht überwacht.

Doka

• Elektromobilität bei Personentransport und innerbetrieblichen Transporten

Die Nutzung von neuen und umweltschonenden Technologien sowie die Reduzierung von CO₂-Emissionen und Ressourcenverbrauch sind zentrale Themen im Bereich Mobilität, Transport und Logistik. Im Bereich der Werksmobilität bringen rund 70 Werksbusse täglich etwa 450 Menschen in der Früh zum Doka-Standort Amstetten und abends wieder nach Hause. Ein kostenloser Shuttle-Dienst steht am Bahnhof Amstetten bereit. Durchschnittsrechnungen ergeben eine Einsparung von über 3 Mio. km pro Jahr gegenüber dem Individualverkehr. Bei einem Durchschnittsverbrauch von 8 l/100 km entspricht das einer Menge von 242.000 l Treibstoff und einer CO₂-Emission von 673 Tonnen. Auch werksintern setzen wir auf Elektromobilität und ersetzen sukzessive Dieselstapler durch Frontstapler mit Elektroantrieb (zurzeit 18 Stück), welche mit Wechselakkus versehen jederzeit für den Einsatz im Schichtbetrieb zur Verfügung stehen. Zusätzlich haben wir für unsere Gäste, Besucher und Lieferanten 4 PKW-Schnellladestationen sowie 2 weitere für unsere Mitarbeiter am Standort Amstetten installiert.

• Einsatz von LED-Beleuchtung am Hauptstandort Amstetten und weltweit

Im Zeitraum von 2016 bis 2018 wurden konventionelle Beleuchtungen auf LED-Systeme umgestellt. Erfolgreich wurden in Produktions- und Bürobereichen am Standort Amstetten die Beleuchtungen an den Stand der Technik angepasst. Auch Strahler im Außenbereich des Werks wurden umgestellt. Im Zuge dieser Umbauten wurden tageslicht- und belegungsabhängige Regelungen mittels Sensoren installiert. Durch die neuen Leuchtmittel können jetzt pro Jahr an die 400 MWh Strom eingespart werden. Die Amortisation für diese Maßnahmen beträgt im Mittel vier Jahre.

• Hohe Einsparungen des Leimverbrauchs

Durch ein im Jahr 2016 gestartetes Doka-Projekt beim Leimauftrag in der Gurt-Steg-Verbindung von Schalungsträgern ist es gelungen, eine Reduktion von 33 % des Leimverbrauchs zu erreichen. Damit können jedes Jahr mehr als 100 Tonnen Leim eingespart werden.



• Thermische Sanierung der Sheddächer am Standort Amstetten

Die Verbesserungen von Gebäudehüllen ermöglichten seit 2016 eine erhebliche Einsparung von Heizenergie. Besonders durch die thermische Sanierung von Sheddächern wurden beachtliche Potenziale gehoben. Mit Stand 2019 werden auf diese Weise jährlich mehr als 3.500 MWh an Fernwärme eingespart. Die erneuerte Verglasung mit Thermoglas wirkt sich auch vorteilhaft auf die Durchflutung der Hallen mit Tageslicht aus.



PROAKTIVER UMWELTSCHUTZ – MITARBEITER BETEILIGEN SICH



Wayne Burnham,
Facility Officer,
Doka Australien

Umweltschutz lebt durch viele große und kleine Beiträge, die oft von den Mitarbeitenden selbst initiiert werden. Eine Kurzumfrage in der globalen Unternehmenswelt zeigt anschaulich, wie unsere Mitarbeiter weltweit proaktiven Umweltschutz betreiben:

Doka Australien: Die Umstellung auf LED-Beleuchtung brachte 40.295 kg weniger CO₂-Emission

Wir haben die gesamte Beleuchtung im Büro in Sydney durch LED-Leuchten ersetzt. LEDs sind extrem energieeffizient und verbrauchen bis zu 90 % weniger Strom als herkömmliche Glühlampen. Da LEDs nur einen Bruchteil der Energie einer Glühlampe verbrauchen, sinken die Stromkosten drastisch. Insgesamt wurden 127 Panel Lights, 21 High Bay Lights und 18 Down Lights ausgetauscht mit garantierten 20.000 Stunden der neuen LED-Leuchten. Die reduzierten Energiekosten führen zu einer Amortisationszeit von lediglich einem Jahr und neun Monaten.

Doka Qatar: „No Paper Day 2018“ senkte den A4-Papierverbrauch um 42 %

Der „No Paper Day“ ist eine Umweltkampagne, die jährlich vom Qatar Green Building Council (QGBC), einem Mitglied der Qatar Foundation, organisiert wird. Mehr als 70 Unternehmen - sowohl im staatlichen als auch im privaten Sektor - beteiligten sich an dieser Aktion. Wir gingen mit gutem Beispiel voran und stellten drei Behälter zum Sammeln unterschiedlicher Wertstoffe auf. Die Schilder an den Behältern erklärten die 3 Rs des Umweltschutzes: Reduce - Reuse - Recycle. Darüber hinaus luden wir einen Sprecher des QGBC ein, mit unseren Mitarbeitern einen Workshop zum Thema Nachhaltigkeit zu gestalten. Die Ergebnisse können sich sehen lassen und unsere Mitarbeiter erkennen die 3 Rs nicht nur am Arbeitsplatz an, sondern auch in ihrem privaten Leben.



Marlane Obando,
Marketing Manager,
Doka Qatar



Radek Syka,
Marketing Manager,
Doka Tschechien

Doka Tschechien: Niederlassungen sind bekannt als „Grüne Inseln“

Jedes Jahr setzen wir einen weiteren Schritt im Sinne unserer nachhaltigen Unternehmensentwicklung: vom Gabelstapler mit CNG-Antrieb über konsequentes Sortieren und Wiederverwerten von Abfällen, das Verringern des Wasserverbrauchs, den sorgsam Umgang mit chemischen Arbeitsstoffen bis zur laufenden Einsparung von Strom, Material und Papier. Die Doka-Niederlassungen sind in ganz Tschechien als „Grüne Inseln“ bekannt. In unserer Prager Niederlassung wurden mehr als 300 Bäume und Sträucher gepflanzt und über 3.000 m² Grünfläche angelegt.

Doka Österreich: Gegen Nahrungsmittelverschwendung und für Naturschutzprojekte

Einer unserer Mitarbeiter am Standort Amstetten sammelt regelmäßig in den umliegenden Supermärkten nicht mehr ganz frische, aber voll genießbare Lebensmittel, die sonst im Müllcontainer landen. Diese bietet er in den Pausen den Kollegen an und schlägt damit zwei Fliegen mit einer Klappe: Einerseits zeigt er uns auf, in welcher Wegwerfgesellschaft wir leben. Andererseits erntet er viel positives Feedback und freiwillige Spenden für eines seiner weiteren Anliegen: Mit den Einnahmen aus der aufgestellten Spendenbox unterstützt er wichtige Naturschutzprojekte.



Ausblick: Nachhaltigkeit darf kommen

Die gesamte Umdasch Group lässt in ihren Umwelt- und Klimaschutzanstrengungen auch in den kommenden Jahren nicht nach. Geplant sind weitere Aktivitäten im Bereich klimafreundlicher Mobilität, die Umstellung der Beleuchtung auf LED-Leuchtmittel und die thermische Sanierung der Sheddächer. Als zwei in Planung befindliche Projekte möchten wir vorstellen:

- Die aktuellen Standards für die Errichtung neuer Niederlassungen sollen im Hinblick auf nachhaltigen Bau und nachhaltige Bewirtschaftung überarbeitet und nachgeschärft werden.
- Die Errichtung einer Photovoltaik-Anlage zur Stromerzeugung auf den Dächern des Hauptstandorts in Amstetten wird derzeit konzipiert. Die Richtung Süden ausgerichteten Sheddächer eignen sich hervorragend für die Gewinnung von Strom mit Photovoltaik.

Über Fortgang und Umsetzung dieser Projekte möchten wir Sie im nächsten Geschäftsbericht informieren.



Martin Stefan,
Senior Projekt
Techniker Engineering,
Doka Österreich

NATURKAPITAL 113

NATURKAPITAL 114

INTELLIGENTE ÖKO-INNOVATIONEN

Innovationen und Optimierungen, die ganzheitlich Sinn machen, sind seit jeher das Fundament der Umdasch Group. Mittels beträchtlicher Investitionen arbeiten wir an wirtschaftlich und ökologisch intelligenten Geschäftsmodellen – von der kontinuierlichen Verbesserung und Weiterentwicklung bestehender Prozesse und Produkte bis hin zur tiefgreifenden, disruptiven Neuentwicklung von Dienstleistungen und Technologien. Eine ökoeffiziente Kreislaufwirtschaft, die generationentauglich Mensch und Natur hilft, dient uns dabei als zentrale Leitidee.



Warum sind intelligente Öko-Innovationen wichtig?

Mit Blick auf den enormen weltweiten Ressourcenverbrauch und die damit einhergehenden negativen Umweltauswirkungen müssen wir ein Wirtschaftswachstum anstreben, das ohne wachsenden Ressourcenverbrauch und ohne weitere Umweltbelastungen auskommt. Für uns bedeutet das, Prozesse, Produkte und Lösungen zu entwickeln, die unseren Kunden mehr Wert und bessere Leistungen bieten - bei zugleich reduziertem ökologischen Fußabdruck. Intelligente Öko-Innovationen unterstützen unsere längerfristige Nachhaltigkeitsstrategie.

Unser Ziel: Innovationen, die nachhaltig Sinn machen

Urbanisierung, Digitalisierung, Klimawandel, Migration, die Änderung von Lebensbedingungen und Lebensstilen sowie nachhaltige Produktions- und Konsummuster sind weitere Herausforderungen, mit denen wir uns aktuell intensiv befassen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, den Trend der Digitalisierung mit seinen bahnbrechenden, revolutionären Möglichkeiten federführend mitzugestalten. Neben den wirtschaftlichen Möglichkeiten, die sich auf dem Weg der digitalen Transformation ergeben, gilt es, das sich für uns eröffnende ökologische Potenzial zu erkennen und zu ergreifen.

Die Umdasch Group Ventures als Innovationspionier

Die Baubranche hat in Sachen Produktivität, Effizienz und Nachhaltigkeit dringend Aufholbedarf. Deshalb gründete das Unternehmen die Umdasch Group Ventures, die sich diesen Herausforderungen radikal anders und disruptiv widmet. Nicht die alten Verfahren werden optimiert, sondern neue entwickelt. Auch das Regionale, beispielsweise die Optimierung regional vorhandener und nutzbarer Baumaterialien wie Lehm, wird neu gedacht. Mit der mobilen Feldfabrik und den industriellen 3D-Bau-druck-Robotern setzen wir in der Umdasch Group Ventures erste tatkräftige Akzente.

Beispiele für smarte Öko-Innovationen

Die aktuellen Beispiele aus unserer Unternehmensgruppe haben wir zwecks besserer Verständlichkeit in zwei Cluster eingeteilt: 1. Innovationen, die der Verbesserung der eigenen Produkte und Services dienen, und 2. Innovationen, die vorwiegend Verbesserungen für unsere Kunden darstellen.

1. Innovationen von hohem Eigeninteresse

• Nachhaltige Restholzverwertung als eigenes Geschäftsmodell

Das gesamte anfallende Restholz unseres Verarbeitungsbetriebs am Standort Amstetten wird in einem eigens errichteten kalorischen Kraftwerk zu 100 % zur Stromerzeugung genutzt sowie thermisch verwertet. Der daraus erzeugte Strom wird ins öffentliche Elektrizitätsnetz eingespeist, die Wärme verbleibt werksintern für Produktion und Raumheizung. Auch am Standort Gleinstätten in der Steiermark dient eine Feuerungsanlage für Holzspäne zur Beheizung und zur Verwertung des Restholzes.

• Logistikprogramm zur Optimierung der Doka Supply Chain

Die Schalungsverfügbarkeit ist ein entscheidender Faktor für die termin- und budgetgerechte Realisierung unserer Kundenprojekte. Über ein global errichtetes Logistiknetzwerk mit weltweiten Distributionszentren können wir alle Kundenanforderungen bedienen und die erforderlichen Schalungsmengen zum vereinbarten Zeitpunkt liefern. Zudem wird versucht, damit den Logistikaufwand und die einhergehenden CO₂-Emissionen zu optimieren.

2. Innovationen von hohem Kundennutzen

• Die mobile Feldfabrik für Betonfertigteile der Umdasch Group Ventures

Im Jahr 2050 werden knapp 10 Milliarden Menschen auf der Erde leben. 70 % davon in Ballungsräumen. Um diesen global massiv steigenden Wohnbedarf zu decken, präsentiert die Umdasch Group Ventures schon heute eine Lösung für morgen: Die mobile Feldfabrik. Die mobile Feldfabrik kann problemlos zu jeder gewünschten Baustelle der Welt transportiert werden und ist so konzipiert, dass sie direkt am Projektstandort von lokalen Arbeitskräften betrieben wird. Das Fertigteilwerk überzeugt mit effizienten Arbeitsabläufen und hoher Produktivität. Baufirmen oder Entwickler können so vorgefertigte Segmente direkt am Projektstandort herstellen.

Wesentliche Fakten zur mobilen Feldfabrik:

- o Mobile Feldfabrik vor Ort: Reduzierung von Transportkosten und Zeit.
- o Bis zu 1.500 modulare Häuser (50 m²) pro Jahr und Fabrik - günstig und nachhaltig.
- o Optimierte Produktion mit Butterfly-Technologie und Batterieschalung.
- o Industrialisierter Produktionsprozess steigert Effizienz und Produktivität.
- o Die Fabrik kann mit etwa 120 lokalen Arbeitern betrieben werden. Das unterstützt sowohl Beschäftigung als auch Wertschöpfung vor Ort.
- o Durch die räumliche Nähe zur Baustelle und die dadurch stark reduzierten Transporte ist die Feldfabrik umweltverträglich und reduziert den CO₂-Fußabdruck.

• **Der mobile industrielle 3D-Baudruck der Umdasch Group Ventures**

Mit den mobilen 3D-Baudruckroboter der Contour Crafting Corp., einer 30%igen strategischen Beteiligung der Umdasch Group Ventures, reduziert sich die Bauzeit von Gebäuden auf Tage oder gar Stunden. Damit möchten wir dem steigenden globalen Bedarf an leistungsfähigem Wohnraum und Infrastruktur zeitgemäß gerecht werden. Der 3D-Baudruckroboter ist in der Lage, direkt vor Ort ganze Siedlungen zu drucken. Er ist für eine große Baumaschine sehr leicht. Außerdem ist er einfach aufzubauen und zusammenzulegen.

• **Die spezielle Doka Formwork Design Software zur Schalungsplanung**

Mit der Doka Formwork Design Software bietet Doka ein Rundum-Paket zur bestmöglichen Schalungsplanung und Bauprozessoptimierung auf den Baustellen unserer Kunden. Die Software hilft bei der schnellen, automatischen Schalungsplanung, der einfachen Bearbeitung der Stücklisten

sowie der aktuellen Berechnung von Durchlaufträgern. Unsere leistungsstarke Software vereint die schnelle, automatische Schalungsplanung mit der Flexibilität eines CAD-Systems.

• **Die Beton-Sensortechnologie „Concremote“ von Doka**

Concremote misst die Festigkeit des Betons in Echtzeit, indem es digitale Sensoren einsetzt. Das ermöglicht die Ermittlung des optimalen Ausschaltzeitpunkts und minimiert die Taktzeiten. Die Vorteile im Detail:

- o Kürzere Taktzeiten durch Berechnung der Frühfestigkeitsentwicklung.
- o Bauzeitoptimierung durch Veränderung der Betonrezeptur.
- o Ortsunabhängige Überwachung der Temperatur- und Festigkeitsentwicklung.
- o Automatische Benachrichtigung bei Erreichung des Zielwerts.
- o Digitale Dokumentation der Messdaten verringert administrativen Aufwand.



• **Der prämierte Liquid Dispenser von umdasch The Store Makers**

Mit der Entwicklung des Liquid Dispensers bringt umdasch ein Produkt auf den Markt, das erstmals auch großen Handelsketten ein effizientes Angebot zur Wiederbefüllung von Mehrweg-Gebinden ermöglicht. Als Pionierbetrieb wurde Adeg Hubmann in Stainz, Steiermark mit dem Liquid Dispenser für Waschmittel ausgestattet. Die Filiale gilt als Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit. Der Liquid Dispenser ist für Konsumenten wie auch für das Verkaufspersonal einfach zu bedienen. Durch das Erreichen ökologischer Ziele mit dem Liquid Dispenser ergeben sich auch ökonomische Vorteile für den Händler. Eine Win-win-Situation für alle - nicht zuletzt für die Umwelt.

• **Die digitale Preisauszeichnung am Point-of-Sale**

Mit dem Zusammenwirken von Analog und Digital ergeben sich neue Möglichkeiten der Cross-Channel-Inszenierung am Point-of-Sale. Die Digital Retail-Pioniere von umdasch The Store Makers setzen diese mit einem tiefen Verständnis für technische Möglichkeiten und sinnvolle Anwendungen um. Ob Digital Signage, Electronic Shelf Labeling, Interactive Applications oder Smart Tracking: Gemeinsam mit dem Kunden wird die individuelle Nutzung der digitalen Lösungen definiert.



Ausblick: Investieren dort, wo die großen Hebel liegen

Im Zuge der unterschiedlichen Analysen und ganzheitlichen Bewertungen der Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf die Natur haben wir festgestellt, dass wir uns künftig gezielter öko-intelligenten Innovationen widmen wollen. Im vorliegenden Geschäftsbericht 2018 geht es um das Auflisten des aktuellen Status. Denn wir wollen künftig das vorantreiben und forcieren, was wir bereits begonnen haben. Die Hotspots und großen Stellhebel für öko-intelligente Investitionen liegen in der Doka sicherlich nicht weiter in der Optimierung der Produktion und Verarbeitung. Die Analysen zeigen, dass wir besonderes Augenmerk auf die umwelt- und klimarelevante Verbesserung unserer Transportlogistik - gekoppelt mit unseren Logistikaufgaben - legen müssen. Ein weiteres Betätigungsfeld werden neue Geschäftsmodelle sein, die uns ins klimapositive, solare Zeitalter führen. Diverse Projekte befinden sich aktuell in der Evaluierungs- bzw. Planungsphase.

Impressum

Herausgeber

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

© Umdasch Group

außer: S. 87 und S. 91 Philipp Benedikt,
S. 89 David Blacher, Sebastian Philipp,
S. 90 Paul Kranzler, Stefanie Hueber/BASEhabitat,
Raffael Sterkl, S. 92 Mag. Elke Wininger, David Blacher



Unsere Investitionen ins Naturkapital sind konkret auf die Erfüllung der SDGs 7, 12 und 13 ausgerichtet.