

2025

RÜCKBLICK

VERBAND DER
BAUSTOFFHÄNDLER
ÖSTERREICH

JAHRESBERICHT

Verband der
Baustoffhändler
ÖSTERREICH



Es ist schön für Sie zu arbeiten!



▲ Susanne Aigner-Haas

Dies ist mein letzter Jahresbericht. Und plötzlich zerrinnt die Zeit zwischen den Fingern. So vieles, was ich dieser Tage mache, mache ich zum letzten Mal - jeder Tag ein kleines Finale, sozusagen. Ich gebe es offen zu: Ein Hauch Wehmut macht sich breit, immer wieder ein kleiner Abschied.

Gleichzeitig überwiegt die Dankbarkeit. Ich bin dankbar für die schöne, erfüllte Zeit, die ich in den letzten Jahren mit der Tätigkeit für die Verbände erlebt habe. In einem Alter, in dem man angeblich schon alles gesehen und erlebt haben sollte, durfte ich durch meine Tätigkeit

für den VBÖ und das ba (anfangs auch für HHV und ZHV) immer wieder Neuland betreten. Ich war gefordert, habe gestaunt, manchmal geflucht - aber immer auch dazugelernt. Der „Zauber des Neuen“, den man im Laufe der Jahre immer seltener erlebt und der angeblich irgendwann ganz verloren geht, hat sich so bei mir hartnäckig gehalten.

Besonders bereichernd waren die vielen Unternehmerpersönlichkeiten, die ich kennenlernen durfte. Menschen mit Haltung, Ideen und Mut - sie haben meinen Horizont erweitert und mich inspiriert. Das alles wird mir fehlen. Und ja, ich denke bereits darüber nach, wie die Zeit „danach“ aussehen kann. Denn nur Abschiede zu sammeln, wäre auf Dauer unerquicklich. Aber ich kenne meine Unternehmerseele gut genug: Die wird mir schon rechtzeitig neue Herausforderungen servieren. Einrosten ist jedenfalls keine Option.

Bis Juni ist es allerdings noch ein Stück, und bis dahin gibt es noch einiges zu tun. „Ihr Team“ - seit Jänner 2026 durch Johannes Kauer perfekt verstärkt - wird weiterhin sein Bestes geben und freut sich darauf, Sie alle bei der VBÖ-Baustoffhandelstagung am 28. und 29. Mai zu sehen. Dort darf ich mich dann auch ganz offiziell von Ihnen verabschieden - live, in Farbe und mit Taschentuch in Reichweite.

Um die Zukunft der Verbände ist mir nicht bange. Nicht nur wegen Johannes Kauer, der frischen Wind und neue Impulse bringen wird - sondern vor allem wegen Ihnen. Ich durfte erleben, dass Sie auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht in der Vergangenheit verharren, sondern konsequent nach vorne schauen. Wer das tut, wer Krisen als Anlass für Bewegung und nicht für Stillstand versteht, der bringt genau jene Eigenschaften mit, die Gewinner auszeichnen. Es ist schön für Sie zu arbeiten!

Mag. Susanne Aigner-Haas
VBÖ-Geschäftsführung

Inhalt

Editorial, Ewald Kronheim	Seite 3
Gastkommentar, Kathleen Verhelst	Seite 5

Verbandsarbeit	
VBÖ Regionengespräche	Seite 6
VBÖ Generalversammlung	Seite 7
VBÖ – 7er-Runden	Seite 8
VBÖ meets Industrie	Seite 8
VBÖ Vorstandssitzungen	Seite 9
VBÖ meets FBI	Seite 12
VBÖ ManagerInnentagung	Seite 14

Ausbildung	
ba: Vorwort, Ing. Oliver Kautz	Seite 19
ba: Rückblick 2025	Seite 20
ba: Schulungsangebote	Seite 22
ba: Gastbeitrag Gernot Winter	Seite 25

Verbandsarbeit	
62. Baustoffhandelstagung	Seite 27
Besondere Ehrungen	Seite 29
Golf Trophy	Seite 31
Die Besten der Branche 2025	Seite 33
VBÖ Tagungsbilder	Seite 35
Aktivitäten ProBauen & Sanieren	Seite 40
Neues vom Projekt Digitalisierung	Seite 43
Ufemat Kongress	Seite 46
Kurzmeldungen	Seite 50

Verband der
Baustoffhändler
ÖSTERREICHS



IMPRESSUM:

Herausgeber/Inhaber:

VBÖ Verband der Baustoffhändler Österreichs
Eichenstraße 1 A/OG, A-3385 Gerersdorf bei St. Pölten

Büro: +43 (0)664/50 22 660

Geschäftsführung: +43 (0)676/622 99 80

E-Mail: office@verband-bau.at, www.vboe.eu

Für den Inhalt verantwortlich:

VBÖ / Mag. Susanne Aigner-Haas; Redaktion, Text:

Mag. Susanne Aigner-Haas, ausgen. Vorwort des

Präsidenten und Gastbeiträge. Fotos: VBÖ,

Wolfgang Stecher und bei

den Fotos jeweils angeführte Fotografen.

Design: pART Werbeagentur GmbH,

GF Christine Waldbott-Bassenheim, T: 0664 103 22 74

2025 - Schonungslos. Herausfordernd.

Spannungsfeld: konjunkturelle Schwäche, steigende Anforderungen, hoher gesellschaftlicher Erwartungsdruck ...

Das Jahr 2025 hat die strukturellen Herausforderungen der österreichischen Bauwirtschaft schonungslos offengelegt. Der Baustoffhandel stand – wie die gesamte Branche – im Spannungsfeld zwischen konjunktureller Schwäche, steigenden regulatorischen Anforderungen und einem hohen gesellschaftlichen Erwartungsdruck. Stabilität war kein Selbstläufer, sondern das Ergebnis unternehmerischer Verantwortung und funktionierender Lieferketten.

Der Hochbau befindet sich weiterhin in einer tiefgreifenden Krise. Insbesondere der Wohnneubau leidet unter restriktiven Finanzierungsbedingungen, hohen Baukosten und mangelnder Planungssicherheit.

Politische Ankündigungen wurden 2025 nur teilweise in wirksame Maßnahmen übersetzt. Klar ist: Ohne verlässliche Rahmenbedingungen, rasch umsetzbare Fördermodelle und eine realistische Regulierung wird eine nachhaltige Erholung dieses Sektors nicht gelingen.

Der Tiefbau hat sich einmal mehr als Rückgrat der Bauwirtschaft erwiesen. Öffentliche Investitionen in Infrastruktur, Energie- und Verkehrssysteme wirkten stabilisierend. Gleichzeitig zeigt sich aber auch hier: Langwierige Genehmigungsverfahren, komplexe Vergaberegeln und fehlende Koordination bremsen die Umsetzung dringend benötigter Projekte. Investitionsbudgets allein reichen nicht – es braucht Beschleunigung und Vereinfachung.

Im Sanierungs- und Renovierungssektor bleibt das Potenzial hoch, die tatsächliche Umsetzung jedoch hinter den politischen Zielsetzungen zurück.

Wer Klimaziele ernst nimmt, muss Sanierung ermöglichen: durch langfristige Förderlogiken, einfache Antragsysteme und technisch realistische Anforderungen. Vor diesem Hintergrund hat der VBÖ im Jahr 2025 seine Rolle als konstruktive, aber auch klare Stimme der Branche weiter geschärft.

Unsere Arbeit konzentrierte sich insbesondere auf:

- den Einsatz für wirtschaftlich tragfähige und praxistaugliche Branchenlösungen,
- die Aus- und Weiterbildung unsere MitarbeiterInnen,
- Weiterentwicklung Pro Bauen & Sanieren und die
- Plattform der Baubranche.

Der Blick auf 2026 ist von verhaltener Zuversicht geprägt. Eine Belebung der Baukonjunktur ist möglich – sie wird jedoch nicht automatisch eintreten. Entscheidend ist, ob Politik den Mut aufbringt, von kurzfristigen Maßnahmen zu langfristiger Standortpolitik überzugehen.



▲ Ewald Kronheim, VBÖ

Leistbares Bauen, Sanierung und Infrastruktur dürfen nicht an ideologischen oder administrativen Barrieren scheitern.

Als VBÖ werden wir auch weiterhin klar Position beziehen, Lösungen einfordern und Verantwortung übernehmen – im Interesse unserer Mitgliedsbetriebe.

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches Jahr 2026!

*Ewald Kronheim
und das VBÖ-Präsidium*

Sopro

feinste Bauchemie

Seit über 45 Jahre

BAU STOFFE

made in Austria

www.sopro.at

Europa darf nicht zu einem sozialen touristischen Paradies auf einem wirtschaftlichen Friedhof werden

Viele inspirierende Redner, die ihre Erkenntnisse geteilt und sich mit den Vertretern der europäischen Verbände über die Herausforderungen von heute und morgen ausgetauscht haben, machten den europäischen UFEMAT Kongress 2025 in Mailand zu einem besonderen Ereignis. Viele der Botschaften waren deklungsgleich, was nur natürlich ist, da alle in dieser Branche leben und atmen und sie in- und auswendig kennen.

Gleichzeitig dürfen wir ihre Realität nicht ignorieren: Unser Sektor befindet sich in schwierigem Fahrwasser. Die vorgestellten Statistiken zeigen deutlich, dass uns in Europa kein roter Teppich ausgerollt wird.

Als Baustoffhändlerin und neue Präsidentin des belgischen Verbandes der Baustoffhändler sehe ich drei wichtige Dimensionen der UFEMAT-Konferenz:

► Einerseits sollten alle Teilnehmer diese wertvollen Erkenntnisse mit nach Hause nehmen und in nationale Maßnahmen umsetzen.

► Andererseits sollten Hersteller im Bausektor in ganz Europa enger zusammenarbeiten und ihre Datenstrukturen aufeinander abstimmen, um eine einheitlichere und kosteneffizientere Digitalisierung in der gesamten Lieferkette unserer Branche zu ermöglichen.

► Und drittens ist dies die perfekte Gelegenheit, unsere europäischen Verbände und Vereinigungen unter einer gemeinsamen Botschaft zu vereinen – insbeson-



Foto: AV Fema

◀ Kathleen Verhelst

Inhaberin von
Bouwmaterialen Verhelst
und neue Präsidentin
des belgischen
Baustoffhändlerverbandes

dere im Namen dieser oft unsichtbaren Gruppe von Händlern, die, wie wir alle wissen, absolut unverzichtbar sind und auch weiterhin eine nachhaltige Rolle in der Wertschöpfungskette des Bauwesens spielen werden.

Für uns Händler – und auch für unsere Hersteller – ist es unerlässlich, dass wir einheitliche Standards, Kennzeichnungen und Vorschriften einführen und diese weltweit benchmarken. Was wir um jeden Preis vermeiden müssen, ist das sogenannte „Gold Plating“, das die Gefahr birgt, Europa zu einem sozialen und touristischen Paradies auf einem wirtschaftlichen Friedhof zu machen.

Genauso wie die Baustoffhändler in einem reifen Markt vor Herausforderungen stehen, muss auch Europa als reifer Kontinent innovativer und wirtschaftlicher denken, wenn es auf der globalen Bühne weiterhin respektiert werden will.

Aus diesem Grund sollte eine einheitliche Botschaft unseres Sektors formuliert, an Regierungen auf allen Ebenen gesendet und in unserer Kommunikation und in den sozialen Medien konsequent verbreitet werden.

Genau aus diesem Grund kommen die europäischen Verbände bei Ufemat zusammen, um Wissen auszutauschen, sich über die regulatorischen Belange der Branche abzustimmen und diese sichtbar und umsetzbar zu machen.

Auf diese Weise ermöglichen die Verbände ihren Mitgliedern, sich ohne unnötige Belastungen positiv auf ihr Geschäft zu konzentrieren. Denn schließlich sind Unternehmer immer positiv – und werden es auch immer bleiben!

Kathleen Verhelst



PV-Anlagen schnell und sicher installieren

Die Solar-Trägerpfanne, die auf jedes Dach passt und kurzfristig lieferbar ist.

Diese Solar-Trägerpfanne ist die sichere Lösung für die Befestigung von PV-Anlagen auf Steildächern. Sie ersetzt die bestehenden Dachpfannen ohne Durchdringung der Unterdeckung, ist sparrenunabhängig und erfüllt die Anforderungen der anerkannten Fachregeln des Dachdeckerhandwerks.



Im Bild: Rückseitig lastabtragende Stahlplatte mit Z-Profil zur Windsogsicherung

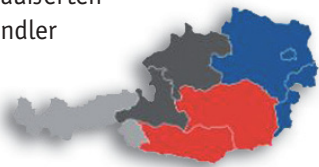
Vergleich Solar-Trägerpfanne vs. Dachhaken	FLECK Solar-Trägerpfanne	Dachhaken
Geeignet für die Installation von PV- und Solarthermieanlagen	✓	✓
Sparrenunabhängige Montage in der Dachlattenebene	✓	✗
Kompatibel mit horizontal/vertikal montierten Schienensystemen	✓	✓
Keine mechanische Bearbeitung (Flex, Hammer) der Dachpfannen	✓	✗
Lastabtragung über Metallkomponenten bis 4,6 kN (460 kg)	✓	?
Kein zusätzliches Abdichten erforderlich	✓	✗
Regelkonform auch bei Unterschreitung der Regeldachneigung	✓	✗
Geeignet für Dächer mit Aufsparendämmung	✓	✗

FLECK GmbH
Industriestr. 12 | 45711 Datteln | Deutschland
T +49 2363 9123-0 | info@fleck-dach.de | fleck-dach.de

Regionen-Gespräche

Baukonjunktur 2025: Erwartungen zu Jahresbeginn

Zu Jahresbeginn 2025 äußerten Österreichs Baustoffhändler im Rahmen der VBÖ-Regionen-Gespräche ihre Erwartungen für die Baukonjunktur.



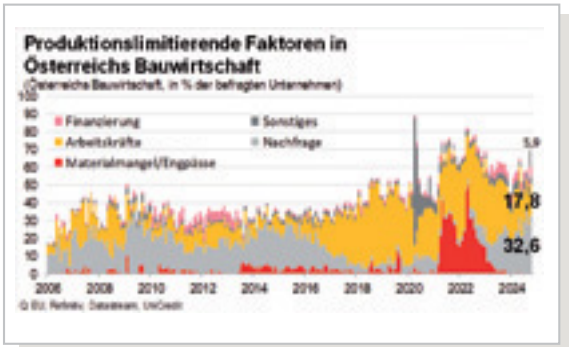
Grundlage waren Daten zu rückläufigen Baubewilligungen, Fachkräftemangel, Finanzierungsschwierigkeiten und negativen Auftrags-eingängen.

Erwartungen zu Jahresbeginn

Die VBÖ-Mitglieder rechneten mit einer **seitlichen Marktbewegung** und moderat steigenden Preisen. Eine leichte Belebung der Bautätigkeit wurde ab dem dritten Quartal 2025 prognostiziert, unter anderem durch den Wegfall der KIM-VO. Regionen mit touristischem Schwerpunkt erwarteten etwas positivere Entwicklungen. Ein Engpass an Fachkräften durch Personalabbau wurde als Risiko für 2026 eingeschätzt.

Aktuelle Ebtwicklungen 2025

Erste Daten zeigen, dass sich die Bauwirtschaft zwar nicht stark erholt hat, **aber Stabilisierungstendenzen** erkennbar sind. Produktion und Bauleistung stiegen leicht, was die zu Jahresbeginn geäußerte Erwartung einer **moderat positiven Entwicklung** im Jahresverlauf bestätigt. Eine deutliche Trendwende wird weiterhin erst für 2026 erwartet.



▲ Produktionslimitierende Faktoren in Österreichs Bauwirtschaft

VBÖ-Generalversammlung 2025

Impulse für Baukonjunktur und Qualifizierung

Bei der VBÖ-Generalversammlung am 22. Mai 2025 standen die aktuelle Marktentwicklung, strategische Maßnahmen zur Stärkung der Baukonjunktur sowie die Sicherung einer hochwertigen Aus- und Weiterbildung im Mittelpunkt. Intensiv diskutiert wurden die Herausforderungen der Bauwirtschaft in Österreich und mögliche politische sowie wirtschaftliche Lösungsansätze. Die vom VBÖ mitfinanzierte Initiative „Pro Bauen & Sanieren“ brachte zentrale Forderungen in die Regierungsverhandlungen ein, die zu großen Teilen im Regierungsprogramm Berücksichtigung fanden. Nun liegt der Fokus auf der konkreten Umsetzung dieser Maßnahmen, allen voran, die Wiedereinführung der Zweckwidmung der Wohnbauförderung. Zur Unterstreichung dieses Anliegens

richtete die Initiative ein Schreiben an Vizekanzler Andreas Babler, der für die Bereiche Bauen und Wohnen zuständig ist. Die Generalversammlung beschloss, die Interessensgemeinschaft „Pro Bauen & Sanieren“ auch in den kommenden zwei Jahren weiterhin mitzufinanzieren.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Thema der Aus- und Weiterbildung der Beschäftigten in der Branche. Die Mitglieder bekräftigten ihre Unterstützung für das Engagement des österreichischen Baustoffausbildungszentrums sowie für die Fortführung des gemeinsamen Projekts mit dem Bundesgremium

des Baustoffhandels. Ziel ist die Entwicklung eines Ausbildungskonzepts, das Lehrabsolventen einen strukturierten Zugang zu weiterführenden, anerkannten Qualifikationen ermöglicht. Der VBÖ und das ba sollen sich dabei sowohl inhaltlich als auch finanziell an der Umsetzung beteiligen.



▲ Ewald Kronheim, VBÖ Präsident



▲ Mag. Margit Gasser, Lieb Markt



▲ Mag. Claudia Wiedenbauer, Hagebau Mössler



▲ Robert Heckl, Baustoff & Metall GmbH



▲ Daniela Punzengruber-Hannak, Bauzentrum Hannak

„VBÖ meets Industrie“

Die Gesprächsrunde tagte 2025 zweimal online und einmal im Rahmen der 62. Baustoffhandelstagung in Präsenz



▲ Teilnehmer der Gesprächsrunde „VBÖ meets Industrie“

Historischer Einbruch im Wohnbau: Warum budgetneutrale Maßnahmen jetzt entscheidend sind

Im Rahmen der Sitzungen standen die anhaltende Rezession in der österreichischen Bauwirtschaft sowie deren gesamtwirtschaftliche Auswirkungen im Mittelpunkt der Gespräche. Laut Statistik Austria erreichten die Baubewilligungen im Jahr 2024 mit rund 32.100 genehmigten Wohnungen einen historischen Tiefstand. Gegenüber 2023 entspricht dies einem Rückgang von 8,5 Prozent und markiert den niedrigsten Wert seit 2010. Die rückläufige Bautätigkeit wirkt sich unmittelbar negativ auf die Beschäftigung in der Bau- und Baustoffindustrie aus, schwächt vor- und nachgelagerte Wirtschaftsbereiche und führt zu geringeren Steuer- und Abgabeneinnahmen.

In der Folge verschärft sich die ohnehin angespannte Budgetlage der öffentlichen Hand weiter. Vor diesem Hintergrund wurde in der Sitzung betont, dass insbesondere Maßnahmen erforderlich sind, die ohne zusätzliche budgetäre Mittel umgesetzt werden können, gleichzeitig jedoch geeignet sind, die Bautätigkeit nachhaltig zu beleben und mittelfristig die öffentlichen Einnahmen zu erhöhen. Als zentrales und budgetneutral realisierbares

Instrument wurde dabei die Wiedereinführung der Zweckwidmung der Wohnbauförderung hervorgehoben. Diese gilt unter den Sitzungsteilnehmern als der wirksamste Hebel, um den Wohnbau rasch wieder anzukurbeln.

Zwar ist die Wiedereinführung der Zweckwidmung bereits im Regierungsprogramm vorgesehen, sie wurde jedoch bislang nicht im Rahmen des Budgetbegleitgesetzes gesetzlich verankert. Dadurch werden die erhofften positiven Effekte – insbesondere eine rasche Steigerung der Bautätigkeit sowie mittelfristig höhere Steuer- und Abgabeneinnahmen – auf unbestimmte Zeit verzögert.

Ein weiteres zentrales Diskussions-thema waren die seit 2015 in Österreich deutlich stärker gestiegenen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich. Diese Entwicklung stellt insbesondere für die Baustoffindustrie eine erhebliche Belastung dar. Für international tätige Konzerne verliert der Produktionsstandort Österreich zunehmend an Attraktivität, was langfristig Investitionen, Wertschöpfung und Beschäftigung gefährden kann.

Neues förderndes Mitglied im VBÖ - Verband der Baustoff- händler Österreichs

Wir dürfen Ihnen ein neues förderndes Mitglied des Verbandes der Baustoffhändler Österreichs vorstellen: Bei der VBÖ-Vorstandssitzung am 3. Dezember 2025 wurde über den Aufnahmeantrag der Firma PoliCell GmbH & Co KG als neuer VBÖ-Förderer abgestimmt. Der Antrag wurde einstimmig angenommen.

Die Firma **POLICELL GmbH & Co.KG** mit Sitz in Krummnußbaum wird mit Jänner 2026 in den Kreis der VBÖ-Förderer aufgenommen. Die Firma PoliCell, in Österreich vertreten durch Aladin Hauff-Tulic, erzeugt Schaumglasschotter und Blähglasgranulat und vertreibt ihre Produkte über den Baustoffhandel und Baumärkte. Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage des Unternehmens unter: www.pocell.at

 **PoliCell**
nachhaltig bauen

Neues aus dem VBÖ – Vorstand

Andreas Fetter – neuer VBÖ-Vizepräsident



▲ Ing. Mag. (FH)
Andreas Fetter

Ing. Mag. (FH) Andreas Fetter, Geschäftsführer der Fetter Baumarkt GmbH, wurde in das Präsidium des VBÖ gewählt. Mit dieser Entscheidung trägt der Vorstand dem

Ziel Rechnung, die Funktion des Vizepräsidenten mit einem Vertreter des Baustoffhandels aus dem Raum Niederösterreich/Wien zu besetzen und damit die Bedeutung dieses zentralen Marktes innerhalb des Verbandes angemessen abzubilden.

Mit **Andreas Fetter** konnte eine fachlich wie unternehmerisch bestens qualifizierte Persönlichkeit für diese Funktion gewonnen werden. VBÖ-Präsident Ewald Kronheim und VBÖ-Vizepräsident Robert Grieshofer begrüßen die Wahl ausdrücklich und danken Andreas Fetter für seine Bereitschaft, sich aktiv im Präsidium des Verbandes zu engagieren.

VBÖ stellt Weichen: Geschäftsführungswechsel Mitte 2026



▲ Johannes Kauer

Die Geschäftsführerin des VBÖ, Susanne Aiger-Haas tritt im Juni 2026 in Pension. Der VBÖ hat die Nachfolge frühzeitig geregelt: Johannes Kauer wird künftig die Geschäftsführung des VBÖ sowie des Österreichischen

Baustoffausbildungszentrums übernehmen. Die Entscheidung erfolgte nach intensiven Gesprächen im VBÖ-Präsidium zur Nachfolgeplanung. Ab Mitte 2025 wurden Gespräche mit Johannes Kauer geführt, die zu einer Einigung führten. Anfang Dezember wurde diese Einigung in einer VBÖ-Vorstandssitzung offiziell bestätigt und allen Mitgliedern sowie Förderern kommuniziert.

Johannes Kauer ist ausgewiesener Experte der Baustoffbranche und vertraut mit den Anforderungen der Verbandsarbeit. Ab Jänner 2026 wird er das VBÖ-Team zunächst in Teilzeit verstärken, ab April vollumfänglich verfügbar sein. Mitte Juni 2026 übernimmt er schließlich die Geschäftsführungsagenden beider Verbände.

Mit dieser Regelung ist ein geordneter und reibungsloser Übergang sichergestellt, sodass die Aufgaben des VBÖ und des ba nahtlos in erfahrene Hände übergehen.

Mag. Markus Hutschinski – neuer Fachgruppensprecher Zement im VBÖ

Mag. Markus Hutschinski, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Sochor sowie der Baustoffhandel A. Sochor & Co GmbH wurde zum neuen Fachgruppensprecher der Fachgruppe Zement im Verband der Baustoffhändler Österreichs (VBÖ) bestellt. Die Fachgruppe Zement ist seit 2021 Teil des VBÖ und ging aus dem Zementhändlerverband Österreichs hervor, der auf eine mehr



▲ Markus Hutschinski

als 60-jährige erfolgreiche Verbandsgeschichte zurückblickt. Mit der Integration in den VBÖ wurde eine zentrale Plattform geschaffen, die den fachlichen Austausch zwischen Handel und Industrie stärkt und die Interessen der Mitglieder gebündelt vertritt.

Zu den Kernaufgaben der Fachgruppe zählen der regelmäßige Informations- und Erfahrungsaustausch mit den Lieferantenpartnern aus der Zementindustrie, die Aufbereitung relevanter Markt- und Brancheninformationen für die Mitglieder sowie die Sicherstellung und Weiterentwicklung des branchenspezifischen Fachwissens.

Mag. Markus Hutschinski, der langjährige unternehmerische Erfahrung in seine neue Funktion einbringt, meint dazu: „Die Fachgruppe Zement soll einen wichtigen Beitrag zur Vernetzung von Handel und Industrie leisten. Ziel ist es, den Dialog weiter zu intensivieren und die Mitglieder bestmöglich mit relevanten Marktinformationen zu unterstützen“.

SAVE THE DATE Informationsaustausch Fachgruppe Zement

Holcim Österreich lädt Mitglieder der Fachgruppe Zement zu einem Informationsaustausch und einer Werksführung nach Mannersdorf.

**3. März 2026
um 9.30 Uhr**

Holcim
A-2452 Mannersdorf

Kooptierungen in den VBÖ Vorstand:

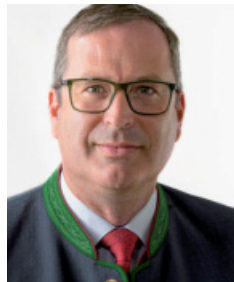
Sadet Dzelili

*Geschäftsführer der
Eurobaustoff Österreich*



Johann Schweinzger BSc, MA

*Vorstandsvorsitzender Lagerhaus
Gleinstätten-Ehrenhausen-Wies*



Rene Kaltenbacher MSc

*Vertriebsgeschäftsführer
Baustoffhandel
A. Sochor & Co GmbH*



Foto: Georg Wilke

Das VBÖ-Präsidium dankt
den Herren für ihre Bereit-
schaft, sich im VBÖ-Vorstand
mit einzubringen.

KNAUF INSULATION



NATÜRLICH SICHER DÄMMEN

Vertrauen Sie dem Original

Unsere Glaswolle und MINERAL PLUS
Dämmstoffe mit dem natürlichen
ECOSE® Bindemittel setzen Maßstäbe
für gesundes Wohnen.

- Schadstofffreie Dämmung ohne
den Zusatz von Phenolharz,
Färbemitteln oder Boraten
- Effiziente Wärme- und
Schalldämmung
- Optimaler Brandschutz, weil
von Natur aus nicht brennbar
- Angenehme Verarbeitung von
Profis bestätigt
- Vielfach ausgezeichnet und jetzt
auch mit dem Österreichischen
Umweltzeichen prämiert



www.knauf.com

Build on us.



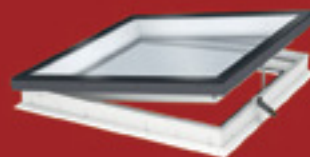
VELUX®

Mehr Tageslicht und frische Luft von oben

VELUX Flachdach-Fenster

Mehr Licht, frische Luft und einen freien Blick in den Himmel, dafür stehen VELUX Flachdach-Fenster. Dank der hervorragenden Wärmedämmeigenschaften sind die Flachdach-Fenster ideal für den Einsatz in Wohnräumen geeignet.

[velux.at](https://www.velux.at)



VBÖ meets FBI : Branchendialog mit Weitblick in Salzburg



Mag. Georg Bursik, FBI-Vorstandsvorsitzender



v.l.n.r.: Ewald Kronheim, Michael Allesch, Katharina Sigl, Martin Zauner, Georg Bursik



Landesrat Martin Zauner, Mag. Heimo Gradischnig



v.l.n.r.: Ewald Kronheim, Georg Bursik, Katharina Sigl, Andreas Fetter

Am 20. November 2025 wurde das Wyndham Grand Salzburg Conference Centre erneut zum Treffpunkt zentraler Akteurinnen und Akteure der österreichischen Baustoffindustrie und des Baustoffhandels. Beim traditionellen „FBI meets VBÖ“-Get-together kamen die Vorstände des Forschungsverbands der österreichischen Baustoffindustrie (FBI) und des Verbands der Baustoffhändler Österreichs (VBÖ) zusammen, um sich über aktuelle Entwicklungen, politische Rahmenbedingungen sowie zukunftsweisende Lösungsansätze für eine Branche im Wandel auszutauschen.

Bereits zu Beginn der Veranstaltung wurde deutlich, dass der Dialog zwischen Industrie, Handel und Politik gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten an Bedeutung gewinnt. Nach der Begrüßung durch Mag. Georg Bursik, Vorstandsvorsitzender des FBI, und DI Michael Allesch, stellvertretender Vorsitzender des FBI, eröffnete Landesrat Mag. (FH) Martin Zauner die Veranstaltung offiziell.

Impulse aus der Landespolitik

In seinem Eröffnungsvortrag widmete sich Landesrat Zauner den aktuellen Initiativen des Landes Salzburg zur Förderung leistbaren Wohnbaus. Dabei beleuchtete er nicht nur die politischen Zielsetzungen, sondern ging auch auf konkrete Herausforderungen ein, mit denen die Bauwirtschaft derzeit konfrontiert ist – von steigenden Kosten über regulatorische Anforderungen bis hin zu Fragen der Nach-

haltigkeit. Besonders geschätzt wurde der offene Dialog: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, ihre Perspektiven einzubringen und gemeinsam Lösungsansätze zu diskutieren.

Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft zum Anfassen – „Gallery Walk“

Ein inhaltlicher Schwerpunkt des Get-togethers lag auf dem Thema Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft. Im Rahmen eines interaktiven Gallery Walks präsentierten Expertinnen und Experten der FBI-Mitgliedsunternehmen bereits realisierte Projekte, die zeigten, wie ökologische Verantwortung und industrielle Praxis miteinander verbunden werden können. In kleinen Gruppen entwickelte sich ein intensiver fachlicher Austausch.

Die Bandbreite der vorgestellten Themen reichte vom Recycling von Kunststoffen (Ing. Engelbert König, Internorm) über Nachhaltigkeit als freiwillige unternehmerische Verpflichtung (Melanie Losbichler, Lottmann Fensterbank/helopal) bis hin zu innovativen Lösungen, die Licht und Wärme verbinden (Ing. Wolfgang Öckmayer, Roto Frank DST).

Weitere Stationen widmeten sich dem Gips-zu-Gips-Recycling (Mag. Monika Döll, Saint-Gobain), der Kombination von Gründach und Photovoltaik (Jürgen Srien, BMI Group) sowie neuen Ansätzen im Urban Mining mit Ziegel aus dem Untergrund (Ing. Stefan Steinlechner MSc, Wienerberger).

Menschenkenntnis als Erfolgsfaktor

Unter dem Titel „SEHEN, was Menschen DENKEN“ zeigte Christoph Rosenberger, Profiler/ Gesichtsleser, eindrucksvoll, welche Rolle nonverbale Kommunikation und geschärfte Menschenkenntnis im beruflichen Alltag spielen können. Der Vortrag bot nicht nur spannende Einblicke, sondern eröffnete den Teilnehmenden auch neue Perspektiven für Führung, Verhandlung und Zusammenarbeit.



1. Reihe v.l.n.r.: Margit Gasser, Priska Ehrlich-Stenzel, Andreas Fetter, Ewald Kronheim; 2. Reihe: VBÖ- und FBI Vorstandsmitglieder

Netzwerken in informellem Rahmen

Den Ausklang fand die Veranstaltung in informeller Atmosphäre auf der Erentrudisalm. Dort stand der persönliche Austausch im Mittelpunkt – ein wesentlicher Bestandteil des Formats, der das „FBI meets VBÖ“-Get-together seit Jahren prägt. Der gelungene Mix aus politischen Einblicken, fachlichen Impulsen zu Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft sowie intensivem Networking machte auch diese Ausgabe der Veranstaltung zu einem wertvollen Branchentreffpunkt. In einer Zeit des Umbruchs erwies sich das Get-together einmal mehr als Plattform für Orientierung, Austausch und gemeinsame Zukunftsgestaltung der Bauwirtschaft.

FBI meets VBÖ Get-together





**Sie sprechen
über Nachhaltigkeit.**
 Wir bringen sie
auf den Punkt.



Gemeinsam besser

**Baumit
GO2morrow**



Mit dem Kommunikationsdach „GO2morrow“ zeigt Baumit seine Themenführerschaft in nachhaltigem Handeln. Seit der Gründung verfolgt Baumit konsequent das Ziel, unser Morgen zu sichern – mit Verantwortung für jede Maßnahme in ökologischer, ökonomischer und sozialer Hinsicht.

- ressourcenschonendes Handeln
- kreislauffähige Lösungen
- Verantwortung übernehmen – ökologisch, ökonomisch und sozial

Baumit. Ideen mit Zukunft.

VBÖ ManagerInnentagung 2025 – Die Zeichen der Zeit

Mag. Robert Grieshofer:

Veränderung ist die einzige Konstante in der heutigen Geschäftswelt. Unternehmen sehen sich laufend mit zunehmenden Herausforderungen konfrontiert. Gerade in dieser Zeit gewinnen zwei scheinbar „alte“ Themen entscheidend an Bedeutung die der VBÖ für die ManagerInnen Tagung 2025 aufgegriffen hat: Steuerung mit Kennzahlen und klare Kommunikation.

Am 27. November 2025 fand die VBÖ ManagerInnen Tagung in Kooperation mit der Firma Baunit GmbH in Wopfing statt. Die Themen waren der aktuellen wirtschaftlichen Lage unserer Branche und der Marktsituation angepasst. Das Wissen um Unternehmenskennzahlen die Orientierung geben, Risiken sichtbar machen und die Grundlage für Entscheidungen liefern einerseits und andererseits die Macht der Kommunikation die mehr denn je Klarheit vor Harmonie erfordert.

Nachdem **Mag. Georg Bursik**, Geschäftsführer Baunit, zur aktuellen Marktlage berichtet und einen Ausblick zum Thema Bauwirtschaft gegeben hat, sowie **DI Gerhard Philipp**, Baunit Umwelt- und Verfahrenstechniker mit „Go Tomorrow“ die Nachhaltigkeitsinitiative vom Baunit vorgestellt hat, machte **Dipl. Betriebswirt Günther Sprunck** deutlich, wie mit Kennzahlen der



▲ Mag. Georg Bursik, Geschäftsführer Baunit



▲ Dipl. Ing. Gernard Philipp, BAUNIT



▲ Jürgen Eisnerer, Rhetorik Experte, Autor und Hundeschlittenführer

Baustoff Fachhandel zukunftsicher zu steuern ist. In einer Zeit rasanter Marktveränderungen und steigenden Wettbewerbsdrucks kommt der strategischen Steuerung eines Unternehmens eine immer zentralere Rolle zu.

Kennzahlen sind dabei weit mehr als nur ein Kontrollinstrument - sie bilden die Grundlage für fundierte



Mag. Robert Grieshofer
GF C. Bergmann KG
und Vizepräsident des
VBÖ – Verband der
Baustoffhändler Österreichs

Entscheidungen, konsequente Strategieumsetzung und gezielte Organisationsentwicklung und sind damit der entscheidende Erfolgsfaktor für den Wandel im Baustoffhandel.

Abgerundet wurde die VBÖ ManagerInnen Tagung durch **Jürgen Eisnerer**, Rhetorik Experte, Autor und Hundeschlittenführer. Er stellte in seinem Vortrag „Das Leithundeprinzip - Klarheit vor Harmonie“ in den Mittelpunkt. Wie man durch klare Kommunikation, mutige Führung und Stabilität vertrauen gewinnen kann und das in Zeiten von Fake News, KI und unsicheren Märkten.

An dem Tag wurde deutlich, dass man die Zeichen der Zeit erkennen und entsprechend handeln muss, um die aktuellen Schwierigkeiten gut zu bewältigen. Es gab viele Anregungen, die es nur umzusetzen gilt.

Go2morrow - Nachhaltigkeitsinitiative von Baumit

Go2morrow ist die Nachhaltigkeitsinitiative der Schmid Industrie Holding und steht für einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen.

Das Konzept basiert auf einem geschlossenen CO₂-Kreislauf und orientiert sich an den drei Säulen der Nachhaltigkeit:

- ▶ Ökologie
- ▶ Ökonomie
- ▶ und Soziales.

Ökologisch setzt das Unternehmen auf regionale Produktion, kurze Transportwege und die konsequente Ausrichtung von Forschung und Entwicklung auf Kreislaufwirtschaft. Ökonomisch verfolgt das österreichische Familienunternehmen eine langfristige, wirtschaftlich tragfähige Strategie. Im sozialen Bereich stehen Mitarbeiterförderung, regionale Verbundenheit und gesellschaftliches Engagement im Fokus.



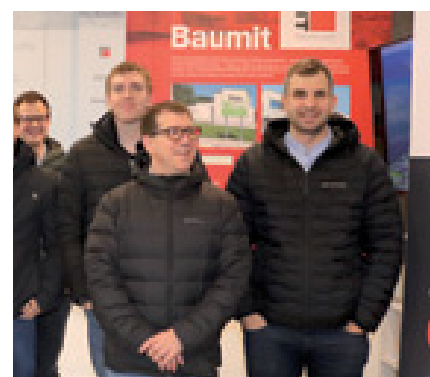
Ein zentrales Ziel ist die Erreichung einer Ressourcenschonungsquote von 25 Prozent bis 2030, indem natürliche Roh-

stoffe verstärkt durch Recyclingmaterialien und Sekundärrohstoffe ersetzt werden. Dies wird durch innovative Produkte unterstützt: Das Wärmedämmverbundsystem Baumit StarTherm reduziert den CO₂-Ausstoß erheblich, Recyclingbeton wird vollständig aus aufbereitetem Betonbruch hergestellt, und selbstauflösende Säcke vermeiden Abfall und Staub. Ergänzend senken zementreduzierte Bindemittel wie CEM IIC-M sowie der Einsatz von 3D-Betondruck den Material- und CO₂-Verbrauch im Bauwesen deutlich.

Informationsaustausch und gemeinsames Netzwerken im Rahmen der VBÖ-ManagerInnentagung



Dipl. Betriebswirt. Günther Sprunk



Informationaustausch und gemeinsames Netzwerken
im Rahmen der VBÖ-ManagerInnentagung.



ECOPLANET ZEMENT

CO₂ optimiert Bauen.



**ECOPLANET
UNIVERSALZEMENT**
für alle Innen- und
Außenanwendungen

Verarbeitbarkeit ++

Festigkeitsentwicklung ++

🌡 Für Betonagen ab 5 °C



**ECOPLANET
ESTRICHZEMENT**
für alle Estrich Anwendungen

Verarbeitbarkeit +++

Festigkeitsentwicklung ++

🌡 Für Betonagen ab 5 °C



**ECOPLANET
ZEMENT**
für massive Bauteile

Verarbeitbarkeit ++

Festigkeitsentwicklung ++

🌡 Für Betonagen ab 10 °C

DIE ZUKUNFT BEGINNT MIT ECOPLANET

Ob Wand, Decke, Estrich oder Fundament – ECOPLANET Zemente sind die optimalen Allrounder für Ihr Projekt. CO₂ optimierte Holcim Zemente der Marke ECOPLANET leisten aufgrund ihrer reduzierten CO₂ Emissionen (<469 kg CO₂ / t Zement) einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz gemäß EU Taxonomie Verordnung.

holcim.at



**Ein Dachfenster, das heizen kann?
Wie geil ist das denn!**



Roto Designo Heat



Sonne zum Einschalten.

Das Dachfenster mit Heizfunktion.

Das innovative Designo Heat Dachfenster sorgt sehr energieeffizient durch moderne Infrarottechnik für angenehme, gesunde Wärme genau dann, wenn sie benötigt wird. Das gilt besonders für den Einsatz in Räumen, die nicht durchgehend bewohnt sind – oder in Küchen oder Bädern.

- Schnelle, angenehme Wärme
- Energieeffizient dank kurzer Heizvorlaufzeit und Reflexionsgrad der Infrarotstrahlung von 97%
- Für Renovierung und Neubau
- Elektrisch oder manuell bedienbar



Mehr erfahren:
www.roto-dachfenster.at/heat



Wir gehen weiter.

Today.
Tomorrow.
Roto.

Nachhaltigkeit bei Roto

Roto blickt zielgerichtet bewusst und kundennah in die Zukunft und etabliert Nachhaltigkeit als ein wichtiges strategisches Ziel. Aus diesem Grund wurde eine konzernweite Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und in die bestehende Unternehmensstrategie integriert. Somit umfasst unsere langfristige Unternehmensvision den Aspekt der vollständigen Berücksichtigung nachhaltiger Werte als Basis unseres unternehmerischen Handelns.

Nachhaltigkeitsstrategie

Ausgehend von der definierten Vision und Strategie wurden langfristige Handlungsfelder und Nachhaltigkeitsthemen festgelegt, die Roto bei allen Aktivitäten und Entscheidungen zukünftig gezielt umsetzen und berücksichtigen wird. Roto wird daher weiterhin an Maßnahmen zur konstanten Verbesserung unseres nachhaltigen unternehmerischen Handelns arbeiten.



...wedi®
an ARDEXGROUP Company

ARDEX & wedi – Gemeinsam stärker für Österreich.



Zwei Marken, ein Ziel: Lösungen, die begeistern.
Vertrauen Sie bei Badsanierungen auf wedi-
Systemlösungen und Bauchemie von ARDEX.

Die Komplettlösungen
aus einer Hand machen
Ihr Projekt einfacher,
sicherer und schöner.
Qualität, die bleibt, und
Design, das begeistert.



**Einzeln stark,
gemeinsam stärker.**



Den Stein ins Rollen bringen – Ausbildung als Schlüssel für Stabilität und Erfolg

Die Branche erholt sich, doch wir wünschen uns noch eine Entbürokratisierung.

Es scheint, dass sich die Baubranche nach sehr volatilen Jahren aus eigener Kraft erholen wird. Darüber hinaus bringt 2026 im Bauwesen keine generelle Deregulierung, aber gezielte Vereinfachungen. Mehrere Bauordnungen wurden entschlackt, vor allem bei Sanierungen und Umbauten, um Verfahren schneller und praxisnäher zu gestalten. Parallel dazu bleiben zentrale Standards wie etwa bei Sicherheit und Energieeffizienz zu Recht bestehen. Der Trend geht klar in weniger Bürokratie bei gleichbleibender Qualität. Eine weitergehende Harmonisierung der Bauordnungen würde die Branche zusätzlich entlasten und Investitionen planbarer machen. Trotz dieser Entwicklungen zeigt sich: Der entscheidende Erfolgsfaktor liegt nicht allein in Rahmenbedingungen, sondern in den Menschen in unseren Unternehmen. Mitarbeitende begleiten Projekte, beraten Kunden, treffen technische Entscheidungen und repräsentieren unsere Marken. Sie sind es, die Vertrauen schaffen und damit wesentlich über Wirtschaftlichkeit, Kundenbindung und Reputation entscheiden.

Reicht KI in der Fachberatung aus, oder ist doch der Mensch im Mittelpunkt?

KI-gestützte Systeme verändern die Arbeit in Beratung und Vertrieb. Sie liefern Informationen schnell und umfassend. Doch sie ersetzen keine Fachkompetenz. Algorithmen interpretieren, schätzen und können irren. Erst die Verbindung aus moderner

Technologie und qualifizierten Mitarbeitenden führt zu verlässlichen Ergebnissen. Fachberatung bedeutet, Daten einzuordnen, Risiken zu bewerten und dem Kunden eine belastbare Entscheidungsgrundlage zu geben – insbesondere in komplexen Bereichen wie der Sanierung. Hier stellt sich für Unternehmen eine zentrale Frage: Wie sichern wir diese Kompetenz langfristig?

Der demografische Wandel erhöht den Druck. Viele erfahrene Mitarbeitende werden in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen. Wissen, das über Jahrzehnte aufgebaut wurde, droht verloren zu gehen. Gleichzeitig steigen die Anforderungen – technisch, rechtlich und organisatorisch. „Lifelong Learning“ darf daher kein Schlagwort bleiben. Es braucht strukturierte Ausbildung, praktische Weiterbildung und klare Kompetenzpfade.

Fachkompetenz will gelernt sein und der demografische Wandel zeigt seine Spuren.

Aus Sicht der Geschäftsführung ist das keine Zusatzleistung, sondern eine strategische Investition. Gut ausgebildete Mitarbeitende reduzieren Fehler- und Reklamationsquoten, treffen bessere, wirtschaftlichere Entscheidungen, differenzieren uns klar vom Onlinehandel, erhöhen Kundenzufriedenheit und Ertrag und sichern Know-how im Unternehmen.

Ausbildung bedeutet dabei mehr als Produktschulungen. Sie umfasst Persönlichkeitsentwicklung, Vertriebs- und betriebswirtschaftliche Fähigkeiten sowie tiefgehende Fachkompetenz. Sie schafft eine Kultur,



Ing. Oliver Kautz
ba-Präsident

in der Verantwortung übernommen wird – für Projekte, Ergebnisse und Kundenbeziehungen.

Gemeinsam mit Partnern, der Wirtschaftskammer und spezialisierten Einrichtungen entwickeln wir Programme, die genau darauf abzielen: praxisnah, anschlussfähig und attraktiv für junge Talente wie auch für bestehende Mitarbeitende. Entscheidend ist jedoch, dass Unternehmen diese Möglichkeiten aktiv nutzen.

Wir haben noch viel zu tun!

Verantwortung und Nachvollziehbarkeit sind der Mehrwert, den digitale Angebote nicht ersetzen können. Darum lautet der Aufruf an uns alle: **Bildung nicht aufschieben – sondern gezielt fördern.**

Wer heute in Ausbildung investiert, stärkt sein Unternehmen, gewinnt Fachkräfte und sichert langfristig Qualität. Packen wir es an.

Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum Rückblick auf das Jahr 2025

Nachbesetzung ba Präsidium und ba-Beirat

Robert Novak legte aufgrund einer beruflichen Veränderung innerhalb der Austrotherm seine Funktion im ba-Präsidium zurück. Das Präsidium und die Beiratsmitglieder bedanken sich auf diesem Wege bei Robert Novak für die konstruktive Zusammenarbeit in den letzten Jahren.

In der Generalversammlung vom 1. Juli 2025 wurde deshalb die Bestellung eines neuen Vizepräsidenten vorgenommen: Markus Wolfgruber, Vertriebsleiter Sackzement Holcim Österreich GmbH, wird zum neuen ba-Vizepräsidenten gewählt. Präsident Oliver Kautz heißt Markus Wolfgruber, der bereits im ba-Beirat und der Arbeitsgruppe mitgewirkt hat, herzlich in der neuen Funktion willkommen.

Präsidium Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum



Oliver Kautz
ba-Präsident



Markus Wolfgruber
ba-Vizepräsident



Robert Haider
ba-Vizepräsident

Auch im ba-Beirat dürfen wir ein neues Mitglied begrüßen und freuen uns, dass sie ihre Expertise in das Gremium einbringen wird: Mag. Karin Mock, Assistentin der Geschäftsführung Kormann Baustoffe GmbH&Co KG wird einstimmig

in den ba-Beirat gewählt. Sie löst in dieser Funktion Herrn Ewald Kronheim ab.



▲ Mag. Karin Mock

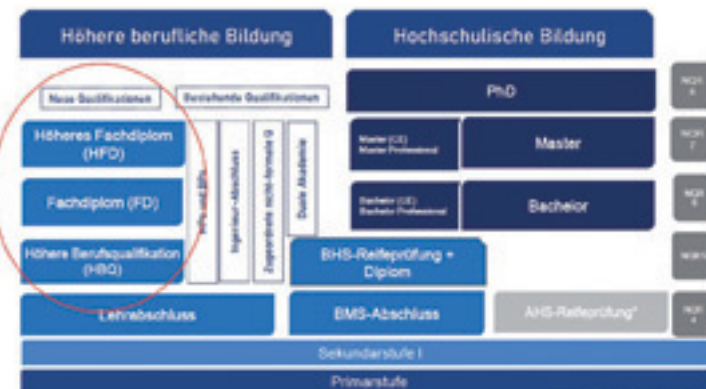
Das neue HBB- Gesetz (Höhere Berufliche Bildung) hat den ba-Arbeitskreis und das ba-Präsidium auch im Jahr 2025 intensiv beschäftigt

Bereits im 4. Quartal 2024 ist das Bundesgremium des Baustoffhandels der Wirtschaftskammer an uns herangetreten, um gemeinsam an einem Weiterbildungskonzept für unsere Branche zu arbeiten: Das neue HBB-Gesetz eröffnet Lehrabschlussabsolventen neue Chancen eine höhere berufliche Qualifikation zu erlangen. Bis dato gibt es für den kaufmännischen Lehrabschlussbereich zwar eine Vielzahl von Aus- und Weiterbildungsangeboten nach der Lehre, aber keine davon ist im Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) eingebettet.

Das HBB-Gesetz liefert nun den Rahmen für neue formale arbeits-

marktrelevante Qualifikationen nach der Lehre.

Überblick:



Quelle: ibw

Teils unter NQR-Zustimmung

Qualifikationsanbieter kann nur eine gesetzliche Interessensvertretung sein wie z.B. die Fachorganisation der WKÖ. Vorbereitungskurse sind im Gesetz nicht vorgesehen, aber durchaus sinnvoll.

Die Sparte Handel der WKÖ arbeitet aktuell an der Umsetzung eines höheren beruflichen Qualifikationsrahmens für den **Einzelhandel**.

Zu regeln bzw. auszuarbeiten sind vor allem die notwendigen Lernergebnisse (welche Kenntnisse und Fähigkeiten erfordert der Arbeitsmarkt). Folgende zentrale Inhalte nach HBQ Niveau 5 (diese NQR-Zuordnung ist gleichzusetzen mit der BHS- Reife und Diplomprüfung und bedeutet in der beruflichen Praxis eine Qualifikation zur operativen Führungskraft, zur Projekt- oder Schichtleitung) wurden für den **Einzelhandel** bereits formuliert:

- ▶ selbständige Organisation und Führung einer Abteilung
- ▶ Personaleinsatzplanung
- ▶ Onboarding / Förderung der zugeordneten Mitarbeiter:innen
- ▶ Warenbestellung, Wareneingangskontrolle und Warenpräsentation laut Vorgaben
- ▶ Erreichung der Kennzahlen laut Budget
- ▶ Setzen von Maßnahmen bei Abweichung von Planwerten

(in Abstimmung mit Vorgesetztem)

- ▶ Kenntnis / Anwendung / Weitergabe der jeweiligen Arbeitsanweisungen und Richtlinien (Arbeits-sicherheit, Kassierrichtlinien, Sortimentsrichtlinien, Produkt-sicherheit, ...)
- ▶ Lehrlingsausbildung
- ▶ laufende Inventur und damit verbundene Maßnahmen
- ▶ selbständige Führung und Organisation der Abläufe (gemeinsam mit Führungskräften und Mitarbeiter:innen)
- ▶ selbstständige und eigenverantwortliche Abwicklung der jeweiligen Abteilungsaufgaben
- ▶ planen, organisieren und koordinieren der Abteilungsaufgaben
- ▶ organisieren Teams/Gruppen für abgrenzbare Aufgabenbereiche
- ▶ Personalplanung, Mitarbeiterführung: Einteilung, Anweisung und Leitung der Teamleiter:innen und Mitarbeiter:in
- ▶ arbeiten operativ mit, u. a. bei komplexen und erfolgskritischen Aufgaben
- ▶ kommunizieren mit den Teamleiter:innen, Bereichsleiter:innen sowie ggfs. mit der Geschäftsführung und mit Geschäftspartnern, Behörden usw.
- ▶ Verantwortung für Budgetierung, Controlling und Reporting haben Geschäfts- und Ergebnisverantwortung für die Abteilung

Mit dem Bundesgremium und der Sparte Handel der Wirtschaftskammer, werden wir prüfen, welche Inhalte für den **Großhandel** 1:1 übernommen werden können, welche Kompetenzen (die noch näher beschrieben werden) zusätzlich erforderlich sind und welche rein einzelhandelsrelevanten Inhalte (im speziellen Lebensmittelhandel) weggelassen könnten. Sowohl im Bundesgremium (Baustoffhandel) als auch im ba liegt bereits ein Finanzierungsbeschluss vor, der die Ausarbeitung eines Ausbildungskonzeptes für **Großhandelsmitarbeiter** ermöglichen soll.

Eine zentrale Voraussetzung für die Umsetzung ist die Bedarfserhebung, mit der das Teilnehmerpotenzial zu erheben ist. Aus diesem Grund erscheint es sinnvoll gemeinsam mit der Sparte Handel einen HBB-Qualifikationsrahmen für den gesamten Großhandel zu erarbeiten (NQR 5), um das Projekt damit auf eine breitere Basis zu stellen. Entscheidungen dazu stehen im Q1 an!

Save the date:
Online ba-Generalversammlung am
14. April 2026 um 9.00 Uhr
Neuwahl des ba-Präsidiums



ba-Präsidiumssitzung (Bild von links nach rechts)

Henriette Allesch (Assistentin / VBÖ), Ing. Oliver Kautz (ba-Präsident / Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum), Mag. Susanne Aigner-Haas (ba-Geschäftsführung), Robert Haider (ba-Vizepräsident)

Teilnehmer ba-Arbeitskreis (alphabetisch, ohne Titel)

Fetter Andreas (Hagebau Fetter), Haider Robert (Schilowsky – Stark Gruppe), Kautz Oliver (ba Präsident), Klingbacher Günther (Bauwelt Koch), Rhabeck Astrid (Schilowsky – Stark Gruppe), Sigl Katharina (FBI), Wolfsgruber Markus (Holcim);
ba Büro: Susanne Aigner-Haas, Henriette Allesch

Schulungssaison 2024/2025

►► Auch die Schulungssaison 2024/25 spiegelt die aktuelle Wirtschaftslage und die herausfordernden Rahmenbedingungen für Aus- und Weiterbildung in den Betrieben wieder.

Schulungssaison	2022/23	2023/24	2024/25
Ba Seminare Teilnehmer	300	217	140
Baustoff Speed Training Teilnehmer (2022 online)	150	— *	61
TN ba Basic Seminare an Berufsschulen	92	48	45
Summe Teilnehmer	542	325	246
Industrieseminare Teilnehmer	397	339	195**

* Fand 2024 nicht statt ** noch nicht alle abgerechnet

Neue Schulungsangebote in der Seminarsaison 2025/2026

►► Zukunft sichern: Stammkunden betreuen Kundenbeziehungen aufbauen und stärken

In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es entscheidend, Ihre Kunden nicht nur zu verstehen, sondern auch aktiv in die Zukunftsplanung einzubeziehen. Dieses Training bietet Ihnen die

Werkzeuge und Strategien, um Ihre Kundenbeziehungen zu vertiefen, durch gezieltes Nachfragen Bedürfnisse zu erkennen und inaktive Kunden wieder zu reaktivieren.



Mag. Margit Dullinger ▲

►► Effizienz im Vertrieb mit KI - Webinar KI-Anwendungen, die im Baustoffhandel funktionieren

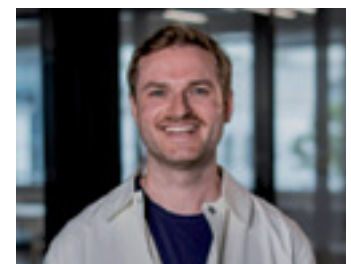
Welche KI-Anwendungen im Baustoffhandel wirklich funktionieren:

- Überblick, wo KI im Baustoffvertrieb heute schon sinnvoll funktioniert,
- wo sie im Alltag spürbar entlastet,
- wo die Grenzen liegen und was realistisch bleibt
- und wie Unternehmen pragma-

tisch starten, ohne IT-Großprojekt.

Marktüberblick:

- Warum der operative Druck im Vertrieb steigt
- Was KI heute im Vertrieb tatsächlich leisten kann (und was nicht)
- Praxisfelder aus dem Vertriebsalltag



Pacal Salmen ▲

►► „Prioritäten setzen und leben – mehr Erfolg im Team“ - Webinar Fokussierung in der Krise, Erfolg als Team

So klar sind die Folgen, wenn die Fokussierung fehlt. Sie sehen, dass Ihr Unternehmen nicht den Erfolg hat, den Sie sich wünschen. Sie

ahnen, dass es eventuelll daran liegt, dass nicht alle am gleichen Strang ziehen, dass sich nicht alle auf das Wesentliche fokussieren!

Dann ist dieses Impulsseminar genau das, was Sie jetzt sehen sollten.



Referent Ing. Peter Berger, geschäftsführender
Gesellschafter des Teams Vertriebserfolg
Foto: Peter Griesser ▲

►► Vertriebsprozesse mit KI-Tools optimieren Moderne KI-Tools im Baustoffvertrieb

Dieses Seminar gibt Impulse und zeigt Einsatzmöglichkeiten moderner KI-Tools im Baustoffvertrieb. Sie lernen mit KI systematisch Kunden zu finden, über dynamische Bepreisung die richtigen Preise zu bieten, durch Berechnung von Auftragswahrschein-

lichkeiten in Echtzeit die passenden Abschlussargumente zu bringen und mit Sales Automation Angebote automatisch nachfassen zu lassen. Sie werden verstehen, warum Unternehmen mit KI erfolgreicher verkaufen, besser steuern und welches

Risiko Sie eingehen, wenn Sie KI als Erfolgsfaktor verleugnen.

►► KI- erfolgreich einführen - aber sicher! - KI Aufbaupraxisworkshop Strategien für Implementierung und Cybersicherheit

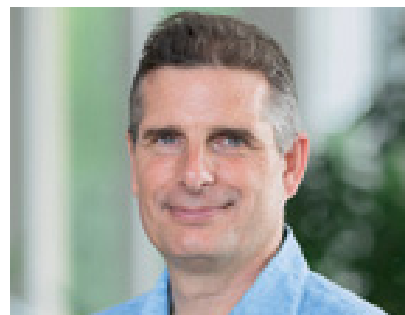
Herausforderungen bei der Einführung von KI-Instrumenten:

- KI und Cybersicherheit – wie man verhindert, durch den KI-Einsatz Einfallstore zu öffnen
- Schutz der eigenen Daten
- Auswahl der KI-Anbieter: Cloud (Data Residency), on premise

Konkrete Vorgehensweise bei der Implementierung:

- Richtlinien-Erstellung
- Realisierung von Quick Wins
- Aufbau von Know-how
- KI-Kultur

Gernot Winter ►



►► „Social Media verbessern mit KI-effizienter Content für Unternehmen“

Die Teilnehmer:innen lernen, wie künstliche Intelligenz Social Media Arbeit erleichtert, beschleunigt und qualitativ verbessert.

Sie erhalten konkrete Workflows und Tools, mit denen sie Posts, Texte, Ideen, Bildmaterial und Videos schneller und professioneller erstellen können.



Lisa-Sofie Thoma, Foto: Elias Hartmann ▲



**Seminare
Webinare
Workshops**

Aktuelle Seminarangebote finden Sie unter: www.baustoff-ausbildung.at

PCI[®]
Für Bau-Profis



SANIEREN MIT DEN BESTEN

SYSTEMLÖSUNGEN FÜR FLIESEN & BAUWERKE

PCI ist Trumpf auf Ihrer Baustelle. Beim Renovieren und Sanieren überlassen wir nichts dem Zufall! Mit PCI haben Bau-Profis die besten Karten für jede noch so große Herausforderung in der Hand.



Scannen für
mehr Infos

BUILDING TRUST



Künstliche Intelligenz

Was sich seit den 1950er-Jahren in kleinen, mühsamen Schritten durch offene, überwiegend universitäre Forschung ganz langsam entwickelt hat, wurde dank wissenschaftlicher Durchbrüche und stark verbesserter Hardware erst in diesem Jahrhundert für das Kapital interessant.

Als Beispiel einer dieser Durchbrüche sei Alex Net aus dem Jahr 2012 genannt. Von dort weg ging es dann ganz schnell. Vorerst noch von der breiten Öffentlichkeit unbemerkt, haben Konzerne wie Google an KI-Systemen zu arbeiten begonnen, kleinere Firmen aufgekauft und mehr und mehr Ressourcen in die Entwicklung gesteckt. Diese Kommerzialisierung hat die KI-Landschaft dramatisch verändert, heute passiert die Top-KI-Forschung nicht mehr an Universitäten, sondern in privaten Konzernen.

Das hat Vorteile, denn durch das Investieren von aberwitzigen Summen wurde ein Fortschritt möglich, der schier unglaublich und dessen Ende nicht absehbar ist. Uns allen stehen heute KI-Systeme zur Verfügung, die vor 5 Jahren noch unvorstellbar waren. Tatsächlich unvorstellbar!

Das hat aber auch Nachteile, denn diese privaten Konzerne und deren Investoren wollen ja ihren Einsatz zurück, am liebsten doppelt oder dreifach. Und wie sollen die Hunderten Milliarden Dollar wieder herein gespielt werden? Durch mein Abo um 30,- EUR im Monat? Das wird sich nicht ausgehen. Was Tech-Konzerne wie OpenAI ihren Investoren versprechen, ist zwar schon auch, dass ihre Technologie einmal Teile der Belegschaft in Firmen auf der ganzen Welt ersetzen können wird, aber das ist nur ein Zwischen-

schritt. Es geht darum, die Unternehmen selbst zu ersetzen. Ja, das gesamte Unternehmen! Zunächst werden davon jene Branchen betroffen sein, in denen kein Bröserl produziert oder von A nach B transportiert wird, die also rein digital auch funktionieren, von kleinen Firmen wie Marketingagenturen bis zu großen Konzernen wie Versicherungsgesellschaften.

Die gute Nachricht: Der Baustoffhandel gehört da nicht dazu. Er kann von keinem KI-Konzern aus dem Silicon Valley ersetzt werden. Das Kerngeschäft ist also ungefährdet, und so kann man sich darauf konzentrieren, mittels KI-Systemen Produktivität und Effizienz zu steigern. Und vor allem: Es gibt keinen Grund zur Panik. Eile ja (weil worauf warten?), überstürztes Einführen von KI-Tools nein. Was es heute schon braucht:

1. eine KI-Strategie fürs Unternehmen: Was soll bei uns mit KI-Systemen gemacht werden, was nicht? Wie soll unsere KI-Kultur aussehen? Welche Abläufe müssen wir neu denken und gestalten, damit wir von der Leistungsfähigkeit moderner KI-Systeme profitieren können?

2. Richtlinien und Anreize für die Belegschaft: Es muss klar definiert und kommuniziert werden, dass KI für berufliche Zwecke ausschließlich mit den vom Unternehmen zur Verfügung gestellten Tools und Lizenzen eingesetzt werden darf. Sonst ist die Geschäftsführung in der Haftung.

3. Aufbau von KI-Know-how: KI-Kompetenz wird in unmittelbarer Zukunft eine Schlüsselkompetenz für jede Organisation sein. Das lässt sich nicht durch externe Dienstleistungen



Gernot Winter ▲

abdecken. Nur wer KI-Know-how im eigenen Unternehmen hat, kann die Dinge entwickeln, die den Unterschied ausmachen.

4. Investitionen: Es reicht nicht, eine KI-verantwortliche Person zu bestellen. Diese Person muss auch mit Ressourcen ausgestattet sein. Aktuelle KI-Systeme bieten vor allem auch dem einzelnen Menschen sehr viel. Man kann damit die eigenen Schwächen kompensieren, vor allem aber die eigenen Stärken noch weiter ausbauen. Man muss es nur tun! Wer KI-Systeme richtig nutzt, wird innerhalb kurzer Zeit völlig neue Fähigkeiten erlangen, sich weiterbilden, in Gedankenwelten vorstoßen, die den meisten noch vor wenigen Jahren einfach nicht zugänglich waren, sich Wissen aneignen, wie es ohne KI nicht möglich wäre. Wer KI-System falsch nutzt und sie als Denk-Ersatz-Maschinen verwendet, wird kognitiv abstumpfen.

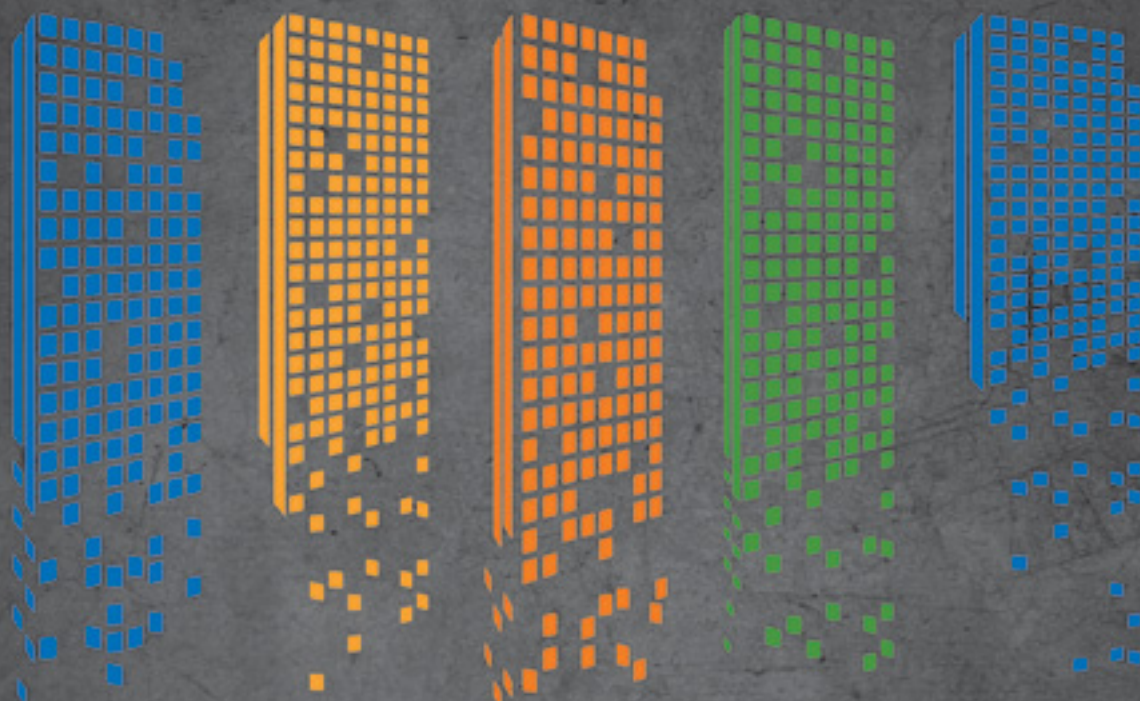
Die gute Nachricht:
Wir können uns alle selbst aktiv entscheiden, zu welcher Gruppe wir gehören werden.

DÄMMSTOFFE

DÄMMEN? NATÜRLICH!



Gemeinsam Werte schaffen.



Gebäude energieeffizienter, nachhaltiger und werthaltiger bauen und sanieren. Die seit Jahrzehnten bewährten BACHL Dämmstoffprodukte stehen für eine praxisoptimierte und vielseitige Anwendung für Gebäudeanforderungen aller Arten.

Weitere Informationen unter
www.daemmstoffe.bachl.at



Karl Bachl Ges.m.H. Handelsniederlassung Österreich

Badhöring 35 | A-4782 St. Florian am Inn/Schärding | verkaufsbuero@bachl.de

62. Österreichische Baustoffhandelstagung des VBÖ Mai 2025 - im Kongresszentrum Villach

Wie KI, Migration und Handelskriege die europäische Wirtschaft verändern

Von 22. bis 23. Mai ging in Villach die 62. Österreichische Baustoffhandelstagung über die Bühne. Mit mehr als 150 Teilnehmenden unterstrich die Veranstaltung einmal mehr die hohe Relevanz des Dialogs zwischen Industrie und Handel sowie die zentrale Rolle des Verbands der Baustoffhändler Österreichs (VBÖ).

Das fachliche Programm der Tagung umfasste drei Vorträge. Thematisch reichten diese von aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen über Migration als relevanten Wirtschaftsfaktor bis hin zu den weitreichenden Auswirkungen und Chancen der künstlichen Intelligenz.



▲ Begrüßung durch VBÖ Präsident Ewald Kronheim

Eröffnet wurde die Tagung von **VBÖ-Präsident Ewald Kronheim**, der die anwesenden Gäste begrüßte und den Haupt- und Premiumsponsoren seinen Dank aussprach, deren Engagement die Durchführung der Veranstaltung erst möglich gemacht hatte. In seinem Einstieg ging Kronheim zudem auf die zuvor abgehaltene VBÖ-Generalversammlung ein und skizzierte die aktuelle wirtschaftliche Situation in Österreich. Auch wenn ein spürbarer Aufschwung in der Branche noch aussteht und das Jahr 2025 weiterhin anspruchsvoll bleibt, zeigte sich der VBÖ-Präsident vorsichtig optimistisch. Die Unternehmen seien gut aufgestellt und blickten mit Zuversicht in die Zukunft.

Ein zentrales Anliegen des VBÖ in den kommenden Jahren ist die Weiterentwicklung des Ausbildungssystems. In Kooperation mit der Wirtschaftskammer sollen neue, offiziell anerkannte Ausbildungsmodelle geschaffen werden. Damit will der Verband wichtige Impulse für die Branche setzen und die Attraktivität des Baustoffhandels als Arbeitgeber nachhaltig stärken.

geladene Referenten waren:

- Dr. Martin BRAML
- Dr. Hannes LEIDINGER
- Gernot WINTER

Dr. Martin Braml Europas Wirtschaft im Gegenwind: Handels- konflikte und ihre Folge

Dr. Martin Braml, Außenhandelsökonom und Berater der deutschen Bundesregierung, eröffnete die Fachvorträge mit einer Analyse der globalen Handelslage. Zusammen mit Gabriel Felbermayr ist er Autor des Buches „Der Freihandel hat fertig“, das die aktuellen handelspolitischen Spannungen beleuchtet. Braml stellte fest, dass sich die Welt vom global vernetzten Markt zu stärker fragmentierten Märkten entwickelt. Diese Entwicklung spiegelt sich laut Braml deutlich in der Preisentwicklung zentraler Baustoffe wider: Zement ist seit 2021 um rund 60 % teurer, auch Beton, Baukies



▲ Dr. Martin Braml

und Betonstahl stiegen stark, Kupfer bleibt teuer, Bauholz volatil. Drei Schocks prägten die letzten Jahre: Trumps Handelskriege, die Corona-Pandemie mit zusammenbrechenden Lieferketten und der Ukraine-Krieg 2022, der Energie- und Agrarmärkte massiv belastete. Besonders exportabhängige Länder wie Österreich (über 50 % Exportanteil) sind betroffen; eine Autarkie könnte den Wohlstand um bis zu 30 % reduzieren. ►

Braml sieht aber Chancen: Handels-umlenkungen und die schwächere US-Währung könnten helfen. Langfristig empfiehlt er neue Freihandelsabkommen mit Indien und Lateinamerika sowie die Ratifizierung des Mercosur-Abkommens.

Dr. Hannes Leidinger Historische Einblicke: Migration als Motor der Wirtschaft

Dr. Hannes Leidinger, Dozent am Institut für Zeitgeschichte der Universität Wien, zeigte, dass Migration historisch stets eine wichtige wirtschaftliche Rolle gespielt hat – mal als Herausforderung, mal als Chance.



▲ Dr. Hannes Leidinger

Als Beispiel nannte er die Auswanderung aus der Donaumonarchie zwischen 1870 und 1914: 3,5 Millionen Menschen verließen Österreich-Ungarn, das damit nach Großbritannien und Deutschland das drittgrößte Auswanderungsland in die USA war. Gleichzeitig flossen erhebliche Rücküberweisungen der Auswanderer in Höhe von rund 250 Millionen Kronen pro Jahr zurück.

Der Erste Weltkrieg führte zu einer neuen Form der Arbeitsmigration: drei bis vier Millionen Kriegsgefangene wurden zur zentralen Arbeitskraft. Ihre wirtschaftliche

Bedeutung zeigte sich 1918 im Friedensvertrag von Brest-Litowsk, als die Rückgabe von 1,3 Millionen russischen Gefangenen als Risiko für den Zusammenbruch der deutschen Wirtschaft galt.

Ab den 1960er-Jahren entstanden aus wirtschaftlicher Notwendigkeit Gastarbeiter-Programme in Österreich. 1973 waren 78.000 Jugoslawen und 10.000 Türken beschäftigt, mehr als ein Drittel davon in der Textil- und Lederbranche. Das unterstreicht Leidingers These: „Migration ist ein komplexer Wirtschaftsfaktor“.

Gernot Winter: Künstliche Intelligenz: Entwicklungen, Chancen und Herausforderungen



▲ Gernot Winter

Den Abschluss der Fachvorträge gestaltete Gernot Winter, KI-Experte und Gründer von Superintelligenz.eu.

Er verdeutlichte die rasante Entwicklung künstlicher Intelligenz und deren weitreichende Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft. Besonders der globale Wettbewerb zwischen USA und China treibt die KI-Entwicklung massiv voran, da beide Länder einen techno-

logischen Vorsprung befürchten – wirtschaftlich wie militärisch. Die Leistungsfähigkeit von KI-Systemen wächst exponentiell: Während das Moore'sche Gesetz früher alle 18 Monate eine Verdopplung der Rechnerleistung vorsah, verzehnfachen sich KI-Fähigkeiten inzwischen jährlich. Der Weg zur sogenannten AGI (Artificial General Intelligence) ist laut Winter klar definiert; OpenAI hat im April 2024 fünf Entwicklungsschritte festgelegt, von denen bereits zweieinhalb erreicht sind. Experten prognostizieren AGI nun deutlich früher als noch vor wenigen Jahren – für 2026/2027.

Die wirtschaftlichen Effekte sind bereits spürbar. Eine Studie der Harvard Business School zeigt bei Unternehmen, die KI nutzen, eine

Qualitätssteigerung von 30 Prozent und eine Zeitersparnis von 14 Prozent. Europa liegt dabei weit zurück: Während USA und China hunderte Milliarden investieren, startet Europa erst mit 100 Millionen Euro.

Winter schloss mit dem Appell, dass Unternehmen dringend handeln müssen: KI-Kompetenz aufbauen, Regeln festlegen und Systeme implementieren.

Besondere Ehrungen

VBÖ-Stern für ein Lebenswerk im Dienste der Branche

Im Rahmen der Tagung wurde Dr. Reinhard Lutz mit dem VBÖ-Stern ausgezeichnet. Die Laudatio hielt Robert Grieshofer, VBÖ-Vizepräsident und Aufsichtsratsvorsitzender der Hagebau, der dabei die jahrzehntelangen Verdienste von Dr. Lutz für den Verband und die gesamte Branche hervorhob.



▲ Dr. Reinhard Lutz (rechts), Robert Grieshofer

Seit dem Jahr 1972 stand Dr. Lutz an der Spitze der August Rädler GmbH und führte das Unternehmen in vierter Generation. Unter seiner Leitung entwickelten sich die Baufachzentren in Wolfurt und Dornbirn zu führenden Betrieben in der Region. Sein berufliches Wirken war stets von Innovationsgeist, großem persönlichem Engagement und einem intensiven Austausch mit Branchenkollegen geprägt. Von gemeinsamen Auslandsreisen brachte er regelmäßig neue Ideen und Impulse mit, die er mit großem Einsatz im eigenen Unternehmen realisierte. Ein besonderes Anliegen war Dr. Lutz stets die Ausbildung und Förderung junger Fachkräfte. Seine Leidenschaft für den Beruf lebt er bis heute. Die Begeisterung für das Bau- und Baustofffachhandelswesen gab er erfolgreich an die nächste Generation weiter: Sein Sohn Martin führt das Familienunternehmen mittlerweile in fünfter Generation. Sichtlich bewegt nahm Dr. Lutz die Auszeichnung entgegen. In seinen Worten unterstrich er die zentrale Bedeutung von Zusammenarbeit – sowohl innerhalb des Unternehmens als auch im Verband – und blickte mit Dankbarkeit auf die gemeinsam erreichten Erfolge zurück. Sein erklärtes Ziel bleibt es, Wissen und Erfahrung an die junge Generation weiterzugeben.

VBÖ-Ehrenpräsidentenschaft für jahrzehntelanges Engagement

Dr. Leonhard Helbich Poschacher wurde mit der VBÖ-Ehrenpräsidentenschaft ausgezeichnet. Dr. Helbich-Poschacher hat wie kein anderer vor ihm den VBÖ über viele Jahre hinweg durch außergewöhnliches Engagement und nachhaltige Mitgestaltung geprägt. Mit dieser erstmals vergebenen Ehrung würdigt der Verband den Einsatz und das Wirken dieser besonderen Unternehmerpersönlichkeit. Überrascht und tief bewegt nahm Dr. Helbich Poschacher die Auszeichnung entgegen. In seiner Ansprache brachte er zum Ausdruck, wie sehr ihn die Tätigkeit für die Branche stets erfüllt habe.

Seit seinem Eintritt in den Verband im Jahr 1987 – zunächst als Funktionär, später als Vizepräsident und Präsident – war es ihm ein zentrales Anliegen, Verantwortung zu übernehmen, der Gemeinschaft etwas zurückzugeben und die Entwicklung des Verbandes aktiv voranzutreiben.

Rückblickend erinnerte er an die Herausforderungen zu Beginn seiner Funktionärslaufbahn, betonte jedoch zugleich die große Bedeutung, die für ihn stets der Dialog sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung des Verbandes hatten.

Besonders am Herzen liegt ihm die Förderung nachfolgender Generationen: diesen Raum zu geben, sie zu unterstützen und mit Erfahrung zu begleiten, ohne sich dabei in den Vordergrund zu drängen.

Abschließend sprach Dr. Helbich-Poschacher allen Wegbegleitern seinen Dank aus und unterstrich die zentrale Rolle des VBÖ als Plattform für Austausch, Zusammenhalt und gemeinsames Wirken innerhalb der Branche.

▼ Dr. Helbich-Poschacher erhält die VBÖ-Ehrenpräsidentenschaft vom VBÖ-Präsidium



Der VBÖ dankt ...

den **HAUPTSPONSOREN** dieser Veranstaltung

KNAUFINSULATION

PCI[®]
Für Bau-Profis

VELUX[®]

sowie den **PREMIUMSPONSOREN** dieser Veranstaltung

ARDEX
Building tomorrow

AUSTROTHERM
Dämmstoffe

BACHL
Gemeinsam Werte schaffen.

BMI **BRAMAC**
BMI **VILLAS**

Botament
MIT VERTRAUEN

KNAUF

HOLCIM

Profi
BAUSTOFFE
www.profibaustoffe.com

SCHIEDEL

swisspor
saving energy

3. VBÖ Golf Trophy sponsored by ACO

Bei unerwartet trockenen Bedingungen wurde die dritte VBÖ Golftrophy am 23. Mai 2025 im GC Finkenstein ausgetragen.



◀ Die Bruttowertung konnte Thomas Fröschel mit klarem Abstand für sich entscheiden - wir gratulieren sehr herzlich.

Wir danken der Firma ACO, die als Sponsor der Veranstaltung aufgetreten ist!



Hier die Ergebnisse der Nettogruppe A:

- 1. Platz:
Seemayr Johannes
- 2. Platz:
Hutschinski Markus
- 3. Platz:
Kronheim Ewald

Hier die Ergebnisse der Nettogruppe B:

- 1. Platz:
Kaltenbacher Rene
- 2. Platz:
Göres Christian
- 3. Platz:
Holube Dominic



Ergebnisse der Branchenbefragung „Die Besten der Branche 2025“

Die Veröffentlichung der Ergebnisse der jährlichen VBÖ-Branchenbefragung „Die Besten der Branche“ wurde auch heuer mit großer Erwartung verfolgt. Wie bereits in den Vorjahren zeichnete die Agentur Jaksch & Partner für die Durchführung der Umfrage verantwortlich.

Insgesamt bewerteten 90 nominierte Wahlmänner aus 46 Baustoffhandelsunternehmen und Kooperationen die Leistungen ihrer Baustofflieferanten in elf Kategorien.

Die 65 teilnehmenden Unternehmen der Baustoffindustrie wurden entsprechend ihres Produktportfolios in acht Cluster gegliedert, wodurch eine detaillierte und differenzierte Auswertung der Ergebnisse möglich wurde. Hersteller, die eine Auswertung bestellen, erhalten einen detaillierten, anonymisierten Mitbewerbervergleich für alle Bewertungsdimen-

sionen, eine regionale Auswertung, eine Deltaanalyse, damit sie Verbesserungsmaßnahmen priorisieren können und eine Entwicklungsdar-

stellung für ihr Unternehmen. Industrien sehen auf einen Blick, wo aus Sicht Ihrer Kunden ein akuter Handlungsbedarf besteht.

ANALYSEBEREICHE

Bewertung erfolgt durch VBÖ-Mitglieder in diesen 11 Kategorien:

1. Warenverfügbarkeit
2. Liefertermintreue
3. Reklamationsbearbeiten Handelsspanne
4. Produktqualität
5. Schulungsangebote
6. Betreuung
7. Produkt- und Geschäftspolitik
8. Händlertreue
9. Qualität des Außendienstes
10. Qualität der Preislisten und Preiswartung
11. Marktbedeutung des Lieferanten

▼ Sieger-Bild: Die Besten der Branche - Vertreter der Siegerunternehmen gemeinsam mit dem VBÖ Präsidium



Auszeichnung der Gesamtsieger 2025

Besonderes Augenmerk galt den Gesamtsiegern der Branchenerhebung – jenen drei Unternehmen, die in der Summe aller Bewertungskriterien die höchsten Punktzahlen erzielten.

1. Platz Gold

Mit einer beeindruckenden Erfüllungsquote von 95,5% wurde PCI im Cluster Bauchemie/ Abdichtung sowie als All-Over-Sieger ausgezeichnet. Für Karl Hofbauer, Geschäftsbereichsleiter PCI, ist die Ehrung als „Bester der Branche 2025“ und der erste Platz im Cluster Bauchemie eine besondere Bestätigung – vor allem im Jahr der Integration in Sika Österreich. Sie belegt die hohe Leistungsfähigkeit von PCI und die starke Akzeptanz im Baustoff-Fachhandel.

Ausschlaggebend für den Erfolg seien die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe, Verlässlichkeit und Kundennähe sowie das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Durch den Zusammenschluss mit Sika wurde das Produktspektrum deutlich erweitert, ohne Einbußen bei Qualität oder Service. Die sehr guten VBÖ-Bewertungen bestätigen die gelungene Integration und das hohe Vertrauen des Marktes und dienen als Ansporn, auch künftig Maßstäbe zu setzen.

SIEGER

Platz 1:

PCI[®]
Für Bau-Profis

2. Platz Silber

Sopro erreichte den zweiten Platz in der All-Over-Wertung mit einer Erfüllungsquote von 93,6 %. Die Unternehmensleitung bedankt sich ausdrücklich bei den Partnern im Baustoffhandel für das positive Feedback sowie beim gesamten Team, das mit Fachkompetenz und Engagement täglich zur hohen Leistungsqualität beiträgt. Geschäftsführer

Thomas Salat, MBA, sieht die Auszeichnung als Bestätigung für Fokus auf heimische Qualität, Service und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Vertriebsleiter Peter Kink, MBA, betont, dass der zweite Platz zugleich Ansporn sei, den eingeschlagenen Weg mit neuen Ideen, nachhaltigen Lösungen und konsequenter Kundenorientierung fortzusetzen.

Platz 2:

Sopro
feinste Bauchemie

3. Platz Bronze

Die Firma Ardex erreichte den hervorragenden dritten Platz in der Gesamtwertung mit einer Erfüllungsquote von 98,8%. Das Unternehmen setzt auf enge, transparente und verlässliche Zusammenarbeit mit dem Baustoff-Fachhandel, um nachhaltigen Erfolg zu sichern. Geschäftsführer Dr. Gunther Sames betont,

dass die Rückmeldungen der VBÖ-Befragung wertvolle Einblicke geben: Sie zeigen, wo Ardex bereits überzeugt und wo noch Potenzial besteht. Qualität entstehe durch konsequentes Arbeiten, Dialog und gegenseitiges Vertrauen – Werte, für die Ardex auch künftig steht.

Platz 3:

ARDEX
Building tomorrow

Pokalübergabe an die stolzen Sieger



▲ 1. Platz und Gesamtsieger: PCI, Karl Hofbauer und Albert-Roman Sigmund mit VBÖ-Präsidium



▲ 2. Platz: SOPRO, Johann Obertaxer und Peter Kink mit VBÖ Präsidium



▲ 3. Platz: ARDEX, Georg Strodle und Gunther Sames mit VBÖ Präsidium

Die Clustersieger 2025 - Die Besten der Branche

CLUSTER	CLUSTERSIEGER 2025	CLUSTER	CLUSTERSIEGER 2025
Bauchemie	PCI	Dämmstoffe	Stauss Perlite
Bauelemente	Internorm	Rohbau	Schiedel
Bindemittel/Putze	Profibaustoffe	Tiefbau/Galabau	ACO
Dach/Abdichtung	Ampack	Trockenbau	Protektor



Der VBÖ Verband der Baustoffhändler Österreich gratuliert im Namen aller Verbandsmitglieder den Gewinnern 2025 sehr herzlich und bedankt sich für die gute Zusammenarbeit!

Get together - Branchenaustausch



Get together - Branchenaustausch



Get together – Branchenaustausch



SAVE THE DATE

63. VBÖ –
Baustoffhandelstagung
28.-29. Mai 2026
Schlosshotel Pichlarn Imlauer



▲ Foto: Schlosshotel Pichlarn Imlauer / Aigen im Ennstal



▲ Foto: GC Ennstal, Bahn 5 mit Angern und Tausig 2025

VBÖ Golf – Trophy
am 29. Mai 2026
im Golf- und Landclub Ennstal



KNAUF DIAMANT

Das Multitalent im trockenen Innenausbau



Höhere Stabilität



Mehr Widerstand gegen
Feuchtigkeit



Besserer Lärmschutz



Längerer Brandschutz

KNAUF

Build on us.



DEFENDO

KORROSIONSSCHUTZ



Hochwertige Metallunterkonstruktionen für Decken und Wände – sicher, langlebig und zuverlässig.

Unsere PROTEKTOR Metallunterkonstruktionen bieten dauerhafte Stabilität im Trockenbau. Sie sind nach geltenden Normen korrosionsgeschützt und für alle üblichen klimatischen Bedingungen bestens geeignet.

- ✓ Zusätzlicher Korrosionsschutz für unterschiedliche Anwendungen
- ✓ Erfolgreich geprüfter Schutz durch Kondensat- und Salzprühnebeltests
- ✓ Universelles Zubehörprogramm – passend für alle Korrosionsschutzklassen



Ein langlebiges, sicheres und hochwertiges Trockenbauergebnis – mit PROTEKTOR DEFENDO

www.protektor.de



**RÖFIX
DÄMMPUTZE –
DIE CLEVERE WAHL
FÜR LANGLEBIGE
GEBÄUDEHÜLLEN
MIT MEHRWERT**

Mehr als nur Putz – RÖFIX Dämmputze für nachhaltige Gebäudehüllen

Fugenlos, effizient und ökologisch – die intelligente Alternative zur klassischen Dämmung für Neubau und Sanierung

Mit dem neuen mineralischen Dämmputz-Sortiment von RÖFIX setzen Sie auf maximale Dämmleistung bei minimaler Schichtdicke – ganz ohne Kompromisse. Ob Neubau, Sanierung oder Denkmalschutz: Unsere Wärmedämmputze bieten eine wirtschaftliche, nachhaltige und technisch überzeugende Lösung für Fassaden und Innenräume. **Jetzt beraten lassen oder mehr erfahren unter www.roefix.at**

NEU



**242 CalceClima® Thermo Plus
Kalk-Dämmputz**

Leistungsstarke Dämmung mit hoher Wirtschaftlichkeit

Lobbying-Arbeit unter Budgetvorbehalt: Neue Rahmenbedingungen für Bauen und Sanieren

Pro Bauen & Sanieren im politischen Umfeld 2025

PRO BAUEN & SANIEREN

EINE INITIATIVE
DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT,
DER BAUSTOFFINDUSTRIE UND
DES BAUSTOFFHANDELS

Das Jahr 2025 stellte Public Affairs und Interessenvertretungen vor besondere Herausforderungen. Nach der Nationalratswahl vom 29. September 2024 dauerte es rund fünf Monate, bis eine neue Bundesregierung gebildet werden konnte. Von Oktober 2024 bis Ende Februar 2025 war die politische Handlungsfähigkeit entsprechend eingeschränkt. Auch wenn in dieser Phase Gespräche geführt wurden, standen inhaltliche Entscheidungen weitgehend unter Vorbehalt. Gleichzeitig war absehbar, dass die neue Bundesregierung ihre Arbeit von Beginn an unter das Primat der Budgetsänierung stellen würde. Diese Rahmenbedingungen haben die Lobbying-Arbeit spürbar verändert. Maßnahmen mit unmittelbarem Finanzierungsbedarf stoßen seither nur eingeschränkt auf politische Umsetzungsbereitschaft. An Bedeutung gewonnen haben hingegen budgetneutrale oder kostenarme Reformen – etwa im Bereich der Deregulierung, der Beschleunigung von Verfahren oder der rechtlichen Rahmenbedingungen.

„Die Budgetkrise hat den politischen Spielraum verändert: An Bedeutung gewinnen dort Reformen, wo sie ohne zusätzliche Budgetmittel Wirkung entfalten.“

Vor diesem Hintergrund konnte die Initiative **Pro Bauen & Sanieren**, an der der VBÖ als Partner beteiligt ist, dennoch wichtige inhaltliche Akzente setzen.



▲ Mag. Heimo Gradischnig
Foto: FBI, Franz Neumayr

Zentrale Anliegen der Bauwirtschaft und des Baustoffhandels fanden Eingang in das Regierungsprogramm, insbesondere im Kapitel „Leistbares Wohnen“. Dazu zählen das Bekenntnis zur Stärkung der Baukonjunktur, die Wiedereinführung der Zweckbindung der Wohnbauförderung sowie Maßnahmen zur Förderung von Sanierung und Dekarbonisierung. Diese Verankerung bildet eine wesentliche Grundlage für die weitere Interessenvertretung.

Gleichzeitig bleibt festzuhalten, dass es sich dabei vorerst um politische Ankündigungen handelt. Ihre Umsetzung wird maßgeblich davon abhängen, wie sich die budgetäre Lage entwickelt. Für die Lobbying-Arbeit bedeutet das, die Einhaltung dieser Vorhaben kontinuierlich einzufordern und dabei stets die budgetären Realitäten mitzudenken.

Fördermaßnahmen stehen dabei besonders unter Druck, da jede zusätzliche Ausgabe im Spannungsfeld der Haushaltskonsolidierung beurteilt wird.

Eine weitere strukturelle Herausforderung ergibt sich aus der Zusammensetzung der Bundesregierung aus drei Parteien mit teils unterschiedlichen Prioritäten. Unterschiedliche Positionen etwa in Steuer-, Pensions- oder Föderalismusfragen verlangsamten Entscheidungsprozesse und erschweren klare politische Linien. Auch beim Bürokratieabbau zeigt sich, dass strukturierte Dialogformate mit besonders stark regulierten Branchen – wie der Bauwirtschaft – noch ausbaufähig sind. Für die Interessenvertretung bedeutet das, verstärkt auf belastbare Daten, praxistaugliche Vorschläge und kontinuierliche Gesprächsangebote zu setzen. In Summe zeigt das Jahr 2025, dass erfolgreiche Interessenvertretung weniger an kurzfristigen Erfolgen als an nachhaltiger inhaltlicher Platzierung zu messen ist.

Pro Bauen & Sanieren hat sich unter schwierigen politischen Rahmenbedingungen als konstruktive und faktenorientierte Plattform etabliert, deren Positionen in politischen Entscheidungsprozessen wahrgenommen werden. Auf diesem Fundament kann die Lobbying-Arbeit im kommenden Jahr gezielt fortgesetzt werden – mit dem klaren Ziel, leistbares Bauen und Sanieren in Österreich wieder in Gang zu bringen.

Mag. Heimo Gradischnig

„Pro Bauen & Sanieren“ – Wertschöpfungsstudie

„Pro Bauen & Sanieren“ beauftrag eine Wertschöpfungsstudie, die die tatsächliche volks- und regionalwirtschaftliche Bedeutung der Bauwirtschaft definieren wird.

Ziel und Nutzen der geplanten Wertschöpfungsstudie

Die Bauwirtschaft ist ein zentraler Wachstumsmotor in Österreich, Deutschland und Europa. Sie schafft Arbeitsplätze, generiert hohe Wertschöpfung und wirkt über zahlreiche Vorleistungsverflechtungen weit in andere Wirtschaftsbereiche hinein. Diese tatsächliche volks- und regionalwirtschaftliche Bedeutung wird jedoch bislang deutlich unterschätzt.

Der Hauptgrund dafür liegt in der gängigen statistischen Abgrenzung der Bauwirtschaft auf Hochbau, Tiefbau und Baunebengewerbe. Diese enge Sichtweise blendet große Teile der Wertschöpfungskette aus, etwa Baustoffindustrie, Baustoffhandel, Maschinenbau, Dienstleistungen oder auch nachgelagerte Effekte. Zudem fehlt bislang eine einheitliche Definition der Bauwirtschaft als sektorübergreifendes Wertschöpfungsnetzwerk. Belastbare, vergleichbare Zahlen zur Gesamtwirkung der Bauwirtschaft existieren nicht.

Für die politische Interessenvertretung stellt dies ein erhebliches Defizit dar: Ohne fundierte und umfassende Kennzahlen bleibt die Bauwirtschaft in wirtschafts- und strukturpolitischen Diskussionen unterrepräsentiert. Ihre Bedeutung

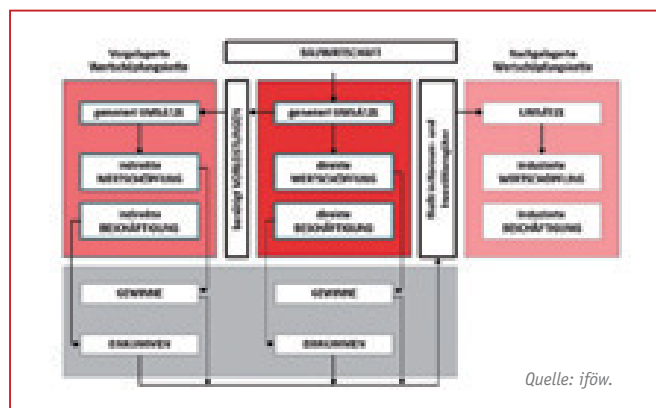
für Beschäftigung, regionale Entwicklung, Investitionen und Konjunktur-stabilität kann nicht ausreichend belegt werden.

Hier setzt die von „Pro Bauen & Sanieren“ beauftragte Wertschöpfungsstudie an.

Ziel ist es, die gesamt- und regionalwirtschaftliche Bedeutung der Bauwirtschaft erstmals vollständig, methodisch fundiert und politisch verwertbar darzustellen. Kern der Studie ist die Entwicklung eines sogenannten **Satellitenkontos Bau**, angelehnt – an bewährte europäische Standards (z. B. Tourismus-Satellitenkonten). Dadurch werden direkte, indirekte und induzierte Effekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette erfasst – ohne Doppelzählungen.

Die Studie liefert damit:

- ▶ eine einheitliche und international übertragbare Definition der Bauwirtschaft,
- ▶ verlässliche Zahlen zu Umsatz, Wertschöpfung und Beschäftigung entlang der gesamten Bau-Wertschöpfungskette,
- ▶ eine transparente Darstellung der Verflechtungen mit anderen Wirtschaftssektoren.



Quelle: iföw.

▲ Direkte, indirekte und induzierte Effekte der Bauwirtschaft

Mehrwert für die Lobbying-Arbeit

Die Ergebnisse verschaffen der Initiative – eine belastbare ökonomische Argumentationsgrundlage gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit.

Die Wertschöpfungsstudie

ermöglichen es, die Bauwirtschaft als systemrelevanten Querschnittssektor sichtbar zu machen, ihre gesamtwirtschaftliche Bedeutung klar zu quantifizieren und politische Maßnahmen faktenbasiert einzufordern.

Damit stärkt die Studie nachhaltig das wirtschaftspolitische Gewicht unserer Initiative.

PRO BAUEN & SANIEREN ist eine Initiative von:

Verband der
Baustoffhändler
ÖSTERREICHS



PROFIBAUSTOFFE WÄRMEDÄMMUNG



GUT FÜR SIE, GUT FÜR DIE UMWELT

Wärme und Behaglichkeit im Winter.
Erfrischende Kühle im Sommer. Mit
PROFI WDVS-Fassaden wohnen Sie
ganzjährig in angenehm temperierten
Räumen und sparen Energie
und Heizkosten.



MACHEN SIE IHRE FASSADE KLIMAFIT



WDVS IM NEUBAU

- ✓ Hervorragende Wärmedämmung
- ✓ Verbesserte Energiebilanz
- ✓ Moderne Oberflächengestaltung



THERMISCHE SANIERUNG

- ✓ Reduktion der Heizkosten
- ✓ Erhalt der Bausubstanz
- ✓ Förderung durch Bund & Länder



www.profibaustoffe.com

Digitaler Produktpass im Bauwesen

Nachweispflichten für Bauprodukte

Die Europäische Union konsolidiert mit dem Digitalen Produktpass ab 2028 die Informationsbereitstellung in den meisten Produktsektoren. Der wieder aktivierte „Arbeitskreis Digitalisierung“ von Baustoffhandel und -Industrie sowie das Open Source Projekt freeDPP.eu von inndata bereiten die Branche vor.

Gemeinsam mit der neuen digitalen Leistungserklärung für Bauprodukte wird der DPP zum wichtigsten Informationsmedium über Produktleistungen und Nachhaltigkeitsbewertungen.

Standardisiert dezentral bereitgestellt liefert der DPP alle Informationen in menschen- und maschinenlesbarer Form und kann so von Konsumentinnen, Behörden, Teilnehmern der Lieferkette und beliebigen Softwareanforderungen dauerhaft niederschwellig kostenfrei und systemagnostisch überall genutzt werden.

DPP – Digitaler Nachweis

Der DPP ist der digitale Nachweis von Gesetzeskonformität und Nachhaltigkeit – ähnlich der Führerschein-Karte als leicht überprüfbares Nachweis der Befähigung und Erlaubnis ein Fahrzeug zu führen.

Wer keinen Führerschein besitzt, fährt nicht Auto. Wer nicht die Voraussetzungen geschaffen hat einen gültigen DPP bereit zu stellen, verkauft seine Produkte nicht mehr.

Für den Führerschein muss man Autofahren lernen und eine Prüfung bestehen. Um einen DPP zu veröffentlichen, muss man die Produkte und die Produktdokumentation entsprechend den Vorschriften der Ökodesignverordnung, sektorspezifischer Verordnungen wie der Bauproduktenverordnung und entsprechend produktspezifischen delegierten Rechtsakten der Europäischen Union gestalten und produzieren.

DPP – Informationsquelle

Der DPP dient dann gleichzeitig als leicht prüfbarer Nachweis und als wertvolle Informationsquelle über Umwelt- und Klimaeigenschaften, Reparierbarkeit und Nutzung der enthaltenen Wertstoffe.

DPP – Basisaufbau

Der wesentliche Aufwand besteht nicht in der Publikation des DPP, sondern darin, rechtzeitig die produktspezifischen Voraussetzungen zu schaffen.

Produktdesign, Produktion, Lieferkette, Produktdokumentation und – angesichts chronisch unterbesetzter Zertifizierungsstellen oft unterschätzt – das Beibringen der erforderlichen Zertifizierungen erfordern erhebliche, möglicherweise mehrjährige Vorlaufzeiten.

Die verpflichtend erforderliche Publikation von DPP und digitaler Leistungserklärung kann auf dieser Basis dann als sinnvoller und relativ unaufwendiger Digitalisierungsschritt umgesetzt werden.



▲ BM Otto Handle, CEO INNDATA
Foto: BerndGolas

Arbeitskreis Digitalisierung von Handel und Industrie

Die digitalen Voraussetzungen für die dazu nötige Zusammenarbeit von Baustoffhandel und Baustoffindustrie werden gemeinsam mit dem österreichischen Vorsitzenden der für vier der acht Normen des Digitalen Produktpasses zuständigen europäischen CEN/CENELEC JTC 24 WG 4 „digitaler Produktpass – Interoperabilität“, Otto Handle, im gemeinsamen Arbeitskreis Digitalisierung von Handel und Industrie vorbereitet.

Save the date:

Nächstes Treffen des
Arbeitskreises Digitalisierung
Präsenzmeeting

30. April 2026 ab 10 Uhr
im RWA Zentrallager,
4050 Traun, Rubensstraße 15

Handel und Industrie - bereit für die grüne Transformation

Der Baustoffhandel und die Baustoffindustrie ziehen beim Thema Digitalisierung an einem Strang und arbeiten im gemeinsamen Industriedatenpool eng zusammen. Bereits in der Vergangenheit ist es in einem breit angelegten Arbeitskreis gelungen, einen gemeinsamen Standard für Artikelstammdaten und Produktdaten zu definieren.

Da sich aktuell die Vorgaben, beispielsweise zum Digitalen Produktpass (DPP), in der finalen Ausgestaltungsphase befinden, ist der richtige Zeitpunkt gekommen um in einem neuen Arbeitskreis, bestehende Standards zu überprüfen, anzupassen oder neu zu definieren. Ziel ist es, die Umsetzung der engagierten Nachhaltigkeitsziele des Green Deal auch digital voranzutreiben.

Der Verband österreichischer Baustoffhändler (VBÖ) bietet dafür die Plattform und möchte in Zusammenarbeit mit den Industrieverbänden, dem Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie (FBI), dem Zentralverband industrieller Bauprodukterhersteller (ZIB) und BM Otto Handle von der Firma Inndata die Weichen für diese Umsetzung stellen und setzt damit die jahrzehntelang verlässliche Zusammenarbeit zwischen Baustoffhandel und den Markenherstellern der Baustoffindustrie fort.

Sowohl der Handel als auch die Industrie ist sich ihrer Verantwortung hin zur grünen Transformation bewusst. Wir ebnen den digitalen Weg im Bausektor. Es soll sicher



▲ Inndata

gestellt werden, dass die kommenden Anforderungen der Bauwirtschaft wie z.B. aus der Europäischen Gebäudeenergierichtlinie und den neuen OIB 6/7 zeitnah erfüllt werden können. Der Handel und die Industrie in Kooperation mit dem Industriedatenpool geben damit allen Akteur*innen im Bauprozess die Möglichkeit, die rechtlichen Anforderungen ihrerseits effizient umzusetzen.

Geplant sind mehrere Online-Workshops, in denen die notwen-

digen firmeninternen Vorbereitungen und die Erledigung von zeitkritischen Themen besprochen werden sollen.

Am 11. Dezember fand ein erstes Kick-Off Meeting statt, mit der inhaltlichen Arbeit wird am 30. April 2026 in einem Präsenzmeeting begonnen.

Nur im Zusammenwirken aller Marktbeteiligten kann sichergestellt werden, dass die Nachhaltigkeitsbemühungen zum gewünschten Erfolg führen.



» PAPA SAGT, ..
UNSERE WÄNDE
KÖNNEN
zaubern

Die Zauberkraft ... die steckt
in dem Leitl Vital-Ziegel.

Genauest gesägt in der Maßgröße, aus der sie gebrennt
werden. Als einzige hergestellt aus Pfandlinger Heil-
erde, behalten sie auch im gebrennten Zustand ihre
vitalisierende und harmonisierende Wirkung. Sie för-
dern das Wohlbefinden und sorgen
für Vitalität in Ihrem Zuhause. Mehr
Informationen zum Leitl Vital-Ziegel
gibt es unter leitl.at oder direkt bei
Ihrem Baumeister.



Beliebt
wissenschaftlich
als beständig
auch die
Beliebteste
Baustoffart
des.



Leitl 

MACHT'S BAUEN EINFACH & VITAL.



**Sie möchten
alles, und
das sofort?**

Das bekommen Sie. Als
einziger Dämmstofflieferant
in Österreich bieten wir
Austrotherm EPS®, XPS®
und Resolution® auch als
Kombinationslieferung an.
Dank eigenem Fuhrpark und
drei Werken in Österreich
garantieren wir höchste
Lieferzuverlässigkeit –
und das in Rekordzeit.
Mit Handschlagqualität.



Hier erfahren Sie
alles über unsere
Lieferzuverlässigkeit.

AUSTROTHERM 

UFEMAT- Kongress 2025 in Mailand

**Zukunft gestalten:
Nachhaltigkeit, Digitalisierung
und Kooperation prägen den
UFEMAT-Kongress 2025**

Am 12. September 2025 versammelte der 65. UFEMAT-Kongress im traditionsreichen Palazzo Castiglioni in Mailand führende Vertreter nationaler Baustoffhandelsverbände sowie Hersteller aus ganz Europa.

Im Fokus der Veranstaltung standen die zentralen Zukunftsthemen der Branche:

- ▶ nachhaltiges Wirtschaften
- ▶ digitale Transformation
- ▶ und neue europäische Regulierungen

Zugleich diente der Kongress als Forum für fachlichen Austausch und gemeinsames Teambuilding mit dem Ziel, die europäische Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie weiter zu intensivieren.

Gemeinsame Interessen auf europäischer Ebene bündeln

Der europäische Dachverband UFEMAT, 1958 gegründet und heute in 19 Ländern vertreten, unterstrich erneut seine Rolle als verbindendes Element der Branche. Gastgeber war der italienische Verband Federcomated, vertreten durch seinen Präsidenten Giuseppe Freri.

In seiner Begrüßung regte Freri die Einrichtung einer gemeinsamen Arbeitsgruppe von Herstellern und Händlern an, um die Interessen des Sektors gegenüber der Europäischen Kommission geschlossen zu vertreten.



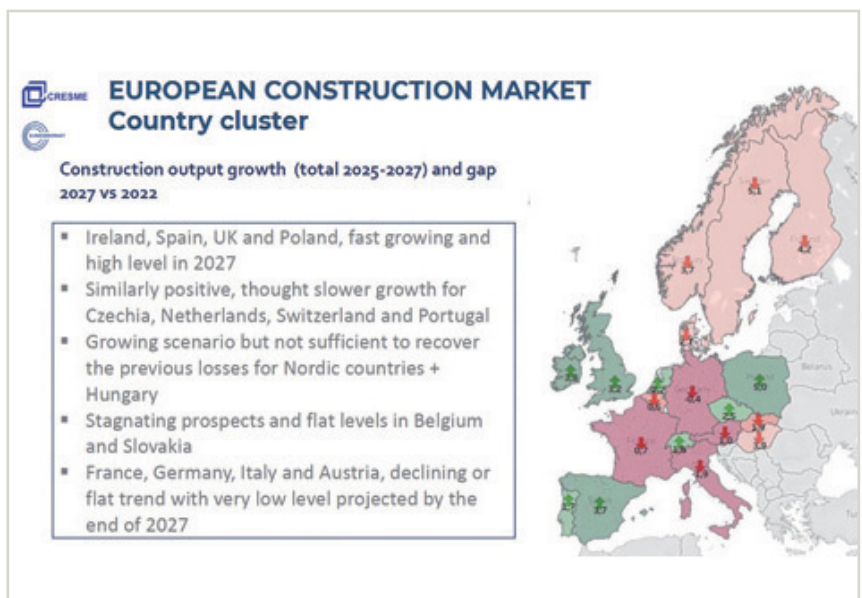
▲ Tagung Ufemat 2025 Paul und Ewald Kronheim, Dr. Helbich-Poschacher

„Nur wenn Hersteller und Händler gemeinsam handeln, kann ein starkes und nachhaltiges Europa entstehen“, erklärte Freri.

Neue europäische Regelwerke zwischen Pflicht & Potenzial

UFEMAT-Präsident Palle Thomsen betonte ebenfalls die Bedeutung des Verbandes als Sprachrohr des Baustoffhandels in Brüssel. Er warnte davor, dass übermäßige Bürokratie insbesondere kleine und

mittlere Unternehmen belaste, und verwies auf die Digitalisierung als entscheidenden Lösungsansatz. Ein zentraler Programmpunkt war der Beitrag von Marco Squinzi, CEO und F&E-Direktor von Mapei. Er erläuterte die Auswirkungen der neuen Bauprodukteverordnung CPR 2024/ 3110. Ab Januar 2026 wird die bisherige Leistungserklärung (DoP) durch die Leistungs- und Konformitätserklärung (DoPC) ersetzt, die künftig auch Nachhaltigkeitskennzahlen umfasst.



▲ Entwicklungsprognosen Bauwirtschaft 2027 im vgl mit 2022 nach Ländern

Squinzi hob die Schlüsselrolle des Baustoffhandels hervor: „Händler bilden die Schnittstelle zwischen Industrie und Markt. Nur durch enge Zusammenarbeit lassen sich Missverständnisse vermeiden und der Übergang zu den neuen Vorgaben effizient gestalten.“

Darüber hinaus stellte er digitale Lösungen von Mapei vor, darunter geobasierte QR-Codes auf Verpackungen, die einen direkten Zugang zu Produktinformationen ermöglichen, sowie neue nachhaltige Verpackungskonzepte im Einklang mit europäischen Umweltauforderungen.

Digitale Lösungen als Treiber des Wandels

Weitere Fachbeiträge widmeten sich der digitalen Transformation des Bausektors. Rien van de Bosch von GS1 präsentierte den Digital Product Passport sowie die Global Trade Item Number (GTIN), mit denen Produkte eindeutig identifizierbar werden und ihre Umweltwirkungen transparent dargestellt werden können.

Manuel Ritz von HGC Schweiz zeigte anhand praktischer Beispiele, wie künstliche Intelligenz bereits heute

im Baustoffhandel eingesetzt wird. KI-basierte Systeme unterstützen sowohl Kundenkommunikation als auch Optimierung interner Prozesse.

Kreislaufwirtschaft und Fachkräftenachwuchs

Auch das Thema Nachhaltigkeit wurde vertieft. Francesco Freri vom REC – Circular Construction Recovery Consortium stellte ein erfolgreiches Konzept zur Wiederverwendung von Baumaterialien vor. „REC steht für einen greifbaren und funktionierenden Ansatz der Kreislaufwirtschaft im Bauwesen“, so Freri.

Parallel dazu diskutierten die Teilnehmenden die Herausforderungen des Generationswechsels. Einigkeit bestand darin, dass junge Fachkräfte nur dann für die Branche gewonnen werden können, wenn Innovation, Digitalisierung und zeitgemäße Arbeitsmodelle konsequent vorangetrieben werden.

Einblicke in die Praxis

Den Abschluss des Kongresses bildeten Besichtigungen des Mapei-Werks sowie eines 4Bild-Einzelhandelsstandorts.



▲ Tour the Table

Beide Stationen boten anschauliche Beispiele für gelebte Innovation und nachhaltige Unternehmensstrategien.



▲ v.l.n.r.: P. Kronheim, E. Kronheim, S. Aigner-Haas, Michael Höckler (GF BDB), Karin Helbich-Poschacher, L. Helbich-Poschacher, Martin Kasa (Wienerberger)



▲ v.l.n.r.: Michael Höckler (GF BDB), Martin Kasa (Wienerberger), E. Kronheim, P. Kronheim

Mailand erwies sich dabei als passender Rahmen für den europaweiten Dialog über die Zukunft des Bauens.

Der UFEMAT-Kongress 2025 zeigte eindrucksvoll, dass die Herausforderungen der kommenden Jahre nur durch gemeinsames Handeln, den gezielten Einsatz digitaler Technologien und ein klares Bekenntnis zur Nachhaltigkeit zu bewältigen sind. Gleichzeitig eröffnen sich dem europäischen Baustoffhandel dadurch neue Perspektiven und Entwicklungschancen.



▲ 5 UFEMAT Präsidenten

SAVE THE DATE

UFEMAT CONGRESS

30. SEPTEMBER bis
02. OKTOBER 2026



SAVE THE DATE

The UFEMAT Congress 2026 will take place in Paris from Wednesday 30 September to Friday 2 October 2026.

In conjunction with BATIMAT, EURO-HAT AND FOMC (Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction)

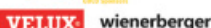
Why you should already block your agenda?

Three days of high-level exchange, European insights and strong networking at the heart of Europe's construction and wholesale ecosystem.

What to expect (at a glance)?

- General Assemblies & networking
- A European conference on regulation and market reality
- Industry visits & evening events
- A strong international setting in Paris

We warmly thank our sponsors for their support:



Pre-registration - express your interest!

To express your interest and benefit from a pre-registration discount, please contact Manix Van Hoe at manix@ufemat.eu. Further registration details will follow.

For now: mark the dates and join us in Paris!



PROFILE FÜR FASSADEN



PROTEKTOR hat das richtige Profil für Dach & Fassade:

- ✓ Lüftungswinkel und -rollen in Alu und PVC mit Eck- oder Ovallochung
- ✓ Traufenbelüftungsprofile mit lüftungseffizienter Lochung
- ✓ Sockel- und Regenabweisprofile zum Schutz vor Feuchtigkeit und Verfärbungen
- ✓ EPDM-Fugenbänder zum Schutz der Unterkonstruktion
- ✓ Fassadenprofile als pulverbeschichtete Ausführung in allen RAL-Farben

www.protektor.de

Geballte Power zweier starker Marken



Mit unseren zwei bekannten österreichischen Traditionsmarken Bramac und Villas bieten wir Dach- und Abdichtungs-lösungen für jeden Bedarf. Das Produktspektrum umfasst neben Dachsteinen, Dachziegeln, Abdichtungs-lösungen mit Bitumen und synthetischen Bahnen weitere innovative Dachkomponenten wie Unterdach-, Dämm- und PV-Systeme, Flüssigkunststoff, Systeme zur Dachentwässerung, Gründach sowie Steil- und Flachdachzubehör – passend für jede Dachneigung.

BRAMAC VILLAS

BMI

Workshop Palettenkreislauf:

Die Firma Wienerberger lud Handelsmitglieder des VBÖ – Verband der Baustoffhändler Österreichs zu einem Workshop in die Zentrale von Wienerberger Österreich. Ziel des Treffens war es gemeinsam die Kosten eines Paletten Umlaufs zu erheben und die größten Kostentreiber zu identifizieren.



▲ v.l.n.r. Frank Schneider, Oliver Kautz, Michael Hofbauer, Andreas Fetter, Margit Gasser, Susanne Aigner-Haas, Markus Obermoser, Ewald Kronheim;

WKO Handelstag 2025: Kraft der Vision

Beim Handelstag 2025 veranstaltet von der Sparte Handel der WKO waren sich Politik, Handel und Industrie einig: es muss einen Schulterschluss gegen die Inflation geben.

Wirtschaftsminister Hattmannsdorfer kündigte verstärkte Preiskontrollen, eine Reform der Grundpreisauszeichnung, ein Gesetz gegen Shrinkflation sowie eine neu ausgerichtete Preisbeobachtung an. Kritisch sieht der Handel mögliche weitere Kostensteigerungen – einseitiges Branchen-Bashing werde die Teuerung nicht lösen.



▲ Obmann Sparte Handel Rainer Trefelik, GF Sparte Handel Iris Thalbauer, Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer

Teilnehmer der Handelstagung 2025 ▶

Fotos/Copyright:
WKÖ, Marko Kovic,
Markos Photography



Einladung der Firma Koch: „KI und die Zukunft des Bauens“

Am 12.3.2025 lud die Firma Koch zu einer Informationsveranstaltung für Kunden und Partner.

Der Vortragende Sven Gabor Janszky ist Chairman des größten wissenschaftlichen Zukunftsforschungsinstitutes Europas, und viel gebuchter Speaker auf Zukunftsevents. Er nahm die Zuhörer mit auf eine spannende Reise in die Zukunft des Bauens.



▲ Michaela Koch und Herr Sven Gabor Janszky

Jahrzehntelange gute und erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen ÖBM und VBÖ

Der Österreichische Baustoffmarkt
ÖBM
Fachmagazin für den Baustoff-Fachhandel & Baumärkte

Der VBÖ – Verband der Baustoffhändler Österreichs dankt dem Fachmagazin ÖBM (Der Österreichische Baustoffmarkt) für die jahrzehntelange gute Zusammenarbeit. Dabei gilt ein besonderer Dank Mag. Alexandra Lehrer, die den VBÖ bei großen Veranstaltungen begleitet und unterstützt hat.



▲ Mag. Alexandra Lehrer mit Mag. Robert Grießhofer



Wipro®



JETZT PARTNER WERDEN UND TOP KONDITIONEN SICHERN!

Als hochwertiger, österreichischer Hersteller von individuellen Haustüren, Innentüren und hochdämmenden Dachbodentritten sind wir seit Jahrzehnten DER Partner des Baustofffachhandels.

Werden Sie Teil unseres Partnernetzwerks und zeigen Sie Ihren Kund:innen, was Qualität wirklich ausmacht. Mit WIPPRO erweitern Sie Ihr Sortiment um Produkte, die **höchste technische Präzision** und **echte Handwerkskunst** in maßgeschneiderten Ausführungen sichtbar machen.

Profitieren Sie
von WIPPRO
in Ihrem
Schauraum!

JETZT ANFRAGEN!

Unsere Außendienstmitarbeiter
stehen Ihnen
jederzeit zur
Verfügung!



WIPPRO PARTNER VORTEILE ☆



Partnerschaft
auf Augenhöhe



Unverwechselbares
Sortiment



Maßgeschneiderte
Kundenlösungen



Nachhaltigkeit &
Regionalität



Innovation &
Handwerkskunst

www.freedpp.eu



Digitaler Produktpass

freedpp

Open-Source-Lösung für den digitalen
Produktpass nach EU-Vorgaben - direkt
angebunden an den Industriedatenpool

Die Open-Source-Lösung für den

Digitalen Produktpass

Jetzt bei inndata beraten lassen

Inndata Datentechnik GmbH
Amraser Straße 25 | 6020 Innsbruck
+43 (0) 0512/36 22 33, Fax DW-9
info@eurobau.com