

BAU&TEC FOKUS

 KaBB

docu tools
Komplexe Bauprojekte
spielend im Griff.

MIT EMPATHIE ZUM ERFOLG

Baumeister Stefan Graf

VERMITTLUNG | VERWALTUNG
BEWERTUNG | BAUMANAGEMENT

www.ehl.at

An International
Associate of 

Wir leben
Immobilien.



„Die Idee von BIM finde ich genial!“

Hochkonjunktur. Baumeister Stefan Graf liebt die Digitalisierung, ordnet sich ihr aber nicht unter. Im Interview mit dem BautecFokus spricht der geschäftsführende Gesellschafter von Leyrer + Graf über Werte eines Familienunternehmens, warum das Bestbieterprinzip gescheitert ist und wieso er das Wort „Work-Life-Balance“ nicht verträgt.

Das Gespräch führte: Birgit Salomon

Die Baubranche ist im Höhenflug – Ihr Unternehmen auch?

Stefan Graf: Ja, ganz klar. Wir spüren die Hochkonjunktur. Sie ist im Laufe des vorigen Jahres relativ plötzlich angesprungen, wir sind herausgefordert und am Limit. Die Mitarbeiter gehen teilweise sehr über ihre persönlichen Grenzen hinaus. Das ist auf der einen Seite ein sehr guter Zustand, auf der anderen Seite merkt man schon auch die Überlastung, übrigens auch die der Lieferanten.

Gibt es zu viele Aufträge?

Wie definiert man zu viel? Ich habe das Gefühl, es gibt nur zu viel oder zu wenig. Man ist nie zufrieden. Dennoch denke ich, dass zu

viele Aufträge besser sind als zu wenige, aber das richtige Mittelmaß gibt es wahrscheinlich sowieso nicht.

> Überlastete Mitarbeiter – Stichwort Fachkräftemangel: Das wird wohl in Zeiten mit guter Auftragslage noch akuter?

> Das ist ein Henne-Ei-Problem. Kommt zuerst der Fachkräftemangel und dann die Hochkonjunktur oder umgekehrt? Natürlich spüren wir es verstärkt. Man muss damit umgehen.

Wie sieht das in der Praxis aus?

> So ziemlich das, was auch alle anderen Unternehmen machen: Wir versuchen uns als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Was wir

Fotos: Michael Heitzmannseder



„Wenn ich ein fixes System habe, scheitert es an der Starrheit.“

„Das Bestbieterprinzip für den Bau ist gescheitert.“

wirklich bieten können, ist eine entsprechende Unternehmenskultur. Darauf legen wir einen sehr hohen Wert und diese ist auch spürbar. Ich glaube, das ist das einzig wirklich Wesentliche.

Also klassische Eigenschaften eines Familienbetriebs?

> Ich hoffe. Zumindest ist es meine These. Ich glaube, dass es leichter ist familiäre Werte – und das macht eine Familie aus – in das Unternehmen zu bringen.

So ist es bei uns: ich bin Miteigentümer und Geschäftsführer. Das Unternehmen gehört meinen Eltern, meinem Bruder und mir. Mein Vater und mein Bruder sind im Aufsichtsrat.

Mein Vater ist Aufsichtsratsvorsitzender. Da ist eine ganz enge Verbindung. So wie wir es in der Familie leben, geben wir es automatisch auch in das Unternehmen weiter. Und das ist gut so und soll auch so sein.

Ab welchem Zeitpunkt haben Sie beschlossen in den elterlichen Betrieb einzusteigen? Von klein an?

> Da gebe ich Ihnen die präziseste Antwort, die ich habe: Jein. Es war immer klar und gleichzeitig auch nicht immer klar. Als Kind habe ich immer gesagt, ich werde einmal Baumeister und Leyrer + Graf führen, ohne auch nur in den Ansätzen zu ahnen, was das bedeutet. Ich habe auch als Erstkommuni-

ongeschenk einen Zimmerhammer bekommen. Aufgewachsen bin ich eigentlich am Bauhof, weil ich als Kind immer runtergegangen bin und mitgeholfen habe. Insofern war es immer klar. Ich war immer der Baubranche treu, es gab nie eine Frage, es anders zu machen. Nur während meinem Studium habe ich die Liebe zur Tragwerksplanung entdeckt und bin den Weg eine Zeit lang gegangen. Ich habe in der Zeit auch geglaubt, ich werde auf dieser Schiene bleiben. Aber es gab dann einige Anlässe, die mich dann wieder zurückgeführt haben. 2010 habe ich meinen Kindheitstraum wahr gemacht.

Bei der diesjährigen Berufsmeisterschaft EuroSkills holten in der Sparte Betonbau zwei Ihrer Mitarbeiter Gold. Machen Sie im Vergleich bei der Ausbildung etwas anders?

> Ich hoffe, dass wir etwas anders machen. Genau weiß ich es nicht, dafür habe zu wenig Einblick in andere Unternehmen. Jedenfalls bemühen wir uns sehr und versuchen die

Nachwuchskräfte an allen Ecken und Enden zu fördern. Gleichzeitig schauen wir sehr genau, wer bei uns beginnen darf.

Wie viele Lehrlinge bewerben sich jedes Jahr?

> Bewerbungen haben wir rund 200 pro Jahr. Es sind auch viele dabei, die es einfach probieren, aber zu wenig Interesse zeigen. Im Schnitt nehmen wir zwischen 30 und 40 pro Jahr auf.

Und die Mitarbeiter bleiben im Unternehmen?

> Wir haben in den ersten drei Monaten während der Probezeit schon den einen oder anderen Drop-Out. Wenn wir der Meinung sind, das wird nichts, müssen wir uns auch von dem einen oder anderen trennen. Aber die große Mehrheit bleibt im Unternehmen und das sehr lange. Über die geringe Fluktuation sind wir sehr stolz.

Ein Arbeitsleben lang bei Leyrer + Graf – gibt es das?

> Ja, wir haben jedes Jahr einen großen Mitarbeiterevent, wo Lehrlinge die, die Lehrabschlussprüfung machen und mit Auszeichnung abschließen, geehrt werden. Auch Berufsjubilare, die 20, 30, 40 Jahre dabei sind werden gefeiert. Hier ist immer wieder jemand dabei, der wirklich sein ganzes Leben lang bei Leyrer + Graf war. Das macht einen wirklich stolz und ist eine große Freude.

Die Baulehre wird gerade modernisiert. Welche Skills müssen Junge heute haben, die sie vor 20 Jahren nicht gebraucht haben?

> Das ist natürlich das ganze Thema Digitalisierung. Das ist wirklich das Wesentliche, hier hinterlässt der große Megatrend in jeder Ebene seine Spuren. Nicht nur auf die Lehrlinge bezogen, das betrifft und fordert die gesamte Gesellschaft. Mit allen positiven Effekten und auch den Schattenseiten – das darf man nicht vergessen. Ich glaube, dass die Lehre in Österreich grundsätzlich gut aufgestellt ist. Das merkt man auch, weil wir in regelmäßigen Abständen und auch bei internationalen Bewerbungen gut abschneiden. Das ist sehr gut. Natürlich merken wir schon die Veränderungen in der Gesellschaft. Deshalb haben wir es uns zum Ziel gesetzt, der Jugend näher zu





„Wohlstand kann nur durch Leistung erwirtschaftet werden.“

WORDRAP mit Stefan Graf

Nehmen Sie gerne Risiko?

Ja. Gerne. Nicht wirklich immer, dann wäre ich fahrlässig.

SMS, WhatsApp oder Telefon?

Sowohl als auch. Am liebsten Telefon, weil es noch immer der persönlichste Kontakt ist.

Welches Buch liegt auf Ihrem Nachttisch?

Gerald Huther „Etwas mehr Hirn, bitte“.

Wenn Sie das Radio im Auto aufdrehen, was läuft?

88,6.

Haben Sie Ihr persönliches Traumhaus schon gebaut?

Ja. Eines habe ich gebaut, eines gekauft und beides sind Traumhäuser. Das gekaufte ist 100 Jahre alt.

Mit welcher Person (lebend oder bereits verstorben) würden Sie gerne einen Abend verbringen?

John F. Kennedy.

Wenn Sie zehn Millionen Euro im Lotto gewinnen würden, was machen Sie damit?

In die Firma investieren.

Ihr größtes Laster ist...?

Ungeduld.

Lieblingshobby?

Mountainbiken.

Morgen- oder Abendmensch?

Beides. Ich stehe um fünf Uhr früh auf und arbeite bis in die Nacht und es macht beides Spaß.

Womit haben Sie ihr erstes Geld verdient?

Wie ich als Kind am Bauhof mit meinem Zimmererhammer ein bisschen mitgehämmert habe, habe ich damals hin und wieder fünf Schilling bekommen.

Ihren Kaffee trinken Sie am liebsten...?

Mit viel Milch und Schaum. Also Capucchino ohne Zucker.

In den nächsten zehn Jahren möchte ich unbedingt...?

Meinen Lebensweg weitergehen, wohin das auch ist. Das werde ich erst sehen, wenn es soweit ist.

bringen, dass es für den Wohlstand Leistung braucht. Als Unternehmen ist es relativ schwer, Einstellungen, die in den ersten Jahren nicht klar platziert wurden, später bei den Jugendlichen nachzuholen.

Sie meinen, dass die jungen Leute anders ticken und eine andere Arbeitseinstellung haben?

> Ja, das ist ein Punkt. Es gibt ein Wort, das ich nicht vertragen – das ist die Work-Life-Balance. Es kommt so unterschwellig durch, als würde Work nicht zum Life gehören. Aber was damit ausgedrückt werden soll – diese zentrale Zeit der Freizeit und das Gleichgewicht – das hat es schon immer gegeben und das wird es auch in Zukunft immer geben. Ich glaube, dass gerade die Digitalisierung und die neuen Technologien sehr positiv darauf wirken, weil Arbeit und Freizeit stärker verschwimmen. Der Mensch wird selbstbestimmter und das finde ich grundsätzlich gut. Das ist auch bei uns im Unternehmen so. Wir haben keine offiziellen Homeoffice-Arbeitsplätze, aber selbstverständlich kann jemand, weil etwa sein Kind erkrankt ist, von zu Hause aus arbeiten. Da habe ich überhaupt kein Problem damit.

„Wie ich das Werkzeug einsetze, entscheidet immer noch der Mensch.“

Andererseits, da bin ich zutiefst davon überzeugt, wird die Sehnsucht nach Freizeit immer größer. Das können wir teilweise durch Produktivitätssteigerungen kompensieren. Aber die grundsätzliche Einstellung, dass Wohlstand nur durch Leistung erwirtschaftet werden kann und nicht durch soziale

Leistung, dieses Verständnis nimmt, so wie ich es wahrnehme, in der gesamten Gesellschaft immer mehr ab.

Denken Sie, dass eines Tages Roboter ein Haus bauen?

> Unterstützend natürlich. Aber den Menschen wird es sicher noch brauchen. Ich glaube nicht, dass es so sein wird, wie man es in der Autoindustrie erlebt, dass ganze Hallen automatisiert produzieren und nur noch zwei Leute gebraucht werden, die den Computer einschalten oder überspitzt formuliert Nachwächter sind. Die Baustelle ist

individuell – Gott sei Dank. Man wird immer Menschen brauchen, die hingehen und anpacken.

Die Prozesse laufen aber zunehmend digitalisiert?

> Ja, natürlich. Ich liebe die Digitalisierung. Ich glaube sogar, dass ich zumindest zu 98 Prozent das papierlose Büro habe. Alles was ich erhalte, kommt elektronisch. Es ist sowieso bereits im Computer entstanden. Und wenn es nicht anders geht, wird es eingescannt und abgelegt. Man kann überall einen Hotspot aufbauen und es elektronisch machen.

Ich versuche auch immer ein Alpha-Tester zu sein – bei uns hausintern. Eines dürfen wir aber nie vergessen: Alles, was digital ist, ist Werkzeug. Wie ich das Werkzeug einsetze, entscheidet immer noch der Mensch. Deswegen finde ich die Digitalisierung super, aber ich ordne mich ihr nicht unter.

Ihr erstes großes BIM-Projekt ist unlängst gestartet. Wie viel Herz hängt daran?

> Es wird von unserem Auftraggeber, der Asfinag, auch als Pilotprojekt bezeichnet. Wir haben uns ganz normal an der Ausschreibung beteiligt, weil ich der Digitalisierung sehr anhängen und wir uns beim Thema BIM sehr engagieren. Es ist natürlich ein Prestigeobjekt und eines, wo wir lernen können. Die Idee von BIM ist hervorragend, ich finde das genial. Auch hier liegt der Teufel im Detail. Damit es wirklich auf die Straße gebracht wird und man damit arbeiten kann, muss noch viel Erfahrung gesammelt werden. Das kann und soll man auch nicht schön reden. Deshalb haben wir uns um das Projekt sehr bemüht und viel überlegt. Und offensichtlich auch den besten Preis gebildet. Wir sind gerne vorne mit dabei.

Wie beurteilen Sie den Kunden „Staat“ generell?

> Da kann ich mit Überzeugung sagen: er ist ein guter Kunde. Man muss natürlich differenzieren. Es herrschen schon verschiedene Kulturen und Philosophien, beispielsweise wenn es kritisch wird, weil irgendwelche Parameter der Baustelle sich verändern. Wenn es zu den berühmten Mehrkostenforderungen kommt, wie geht man damit um? Es gibt Auftraggeber aus staatlicher Sicht, die sehr streng sind und schon auch einmal intensiv in der Diskussion. Aber im Großen und Ganzen gibt es überhaupt keine Zahlungsprobleme. Natürlich ist der Sparzwang der letzten Jahre auch merkbar. Auf der anderen Seite ist zu spüren, dass verstärkt Investitionen kommen. Wir sind sehr zufrieden und arbeiten sehr gerne für staatliche Institutionen.

Gibt es Ausschreibungen, bei denen Sie generell nicht mitmachen?

> Wenn, dann liegt es an einer gewissen Größenordnung, die für unser Unternehmen zu groß und zu komplex sind. Das ist schwer festzumachen. Es gibt viele Kriterien, die heranzuziehen und zu prüfen sind. Wir



schaun uns jedes Projekt, das nur halbwegs in unserem Interesse ist, sehr genau an und dann entscheiden wir spezifisch, ob wir anbieten oder nicht.

So ein Angebotsverfahren ist eine Riesenaufwand für Unternehmen? Sehr viele Mann- und Fraustunden?

> Ja, das ist so. Das nimmt auch zu. Das Bestbieterprinzip, das im Bundesvergabegesetz geregelt ist, die Fülle an Nachweisen, die zu bringen sind, das ist wirklich eine Leistung. Die nimmt überproportional sehr stark zu. Ist aber oft sehr schwer abzuschätzen, weil es von Projekt zu Projekt unterschiedlich ist. Ein großer Hochbau GU beispielsweise. Hier ist es schon ein enormer Aufwand, bis man alle Professionisten zusammen hat. Hier wird es schwierig, wenn dann nur zwei Wochen Zeit sind.

Wie stehen Sie generell zum Bestbieterprinzip?

> Super Idee, ich glaube aber, dass es nicht umsetzbar ist.

Weil...?

> ...die Baubranche so spezifisch ist, dass es nicht wirklich greifen kann.

Ich glaube, dass ein Markt generell nur dann funktioniert, wenn sich Anbieter durch ihr Produkt unterscheiden können. Und zwar in der Qualität ihres Produktes. Das ist technische Qualität oder eine Funktionalität. Hier können sich die Anbieter unterscheiden. Am Bau ist es so: wir können uns nicht in der technischen Qualität unterscheiden. Das ist in den Leistungsbeschreibungen, Ausschreibungen und Plänen komplett determiniert. Es hat keinen Sinn eine höhere Betonqualität anzubieten, wenn das der Auftraggeber nicht braucht und nicht bereit ist dafür zu zahlen.

Man kann gar nicht differenzieren? – Beim Thema Nachhaltigkeit beispielsweise?

> Die Nachhaltigkeit ist auch mit der Funktionalität verbunden. Diese ist wieder durch

Architekten und Ziviltechniker festgelegt. Ich kann den Straßenverlauf einer Straße nicht ändern. Das ist lange vorher fixiert worden. Ich kann die Funktionalität eines Gebäudes nicht verändern, ich kann nicht den Dämmwert verändern, weil das innerhalb von fixen Normen bereits festgelegt ist, in dem Moment, in dem wir in den Prozess einsteigen.

Technisch und funktional können wir uns nicht von der Konkurrenz unterscheiden. Dann bleibt nur mehr der Preis. Und deshalb haben wir so enorme Preiskämpfe im Bau. Das ist für mich die Wurzel des Übels. Dann bleiben neben dem Preis nur noch irgendwelche Soft-Facts zur Differenzierung der Qualität: Wie verlässlich ist der Auftragnehmer? Wie viele Mitarbeiter über 50 gibt es? Gibt es eine Verlängerung der Gewährleistungsfrist? Das sind zum Teil messbare Parameter. Nur, das ist ein Titel ohne Mittel. Dann schreibt man statt fünf halt zehn Jahre hin. Das ist ein Versprechen für die Zukunft und im Moment der Angebotslegung eigentlich egal.



Leyrer + Graf

Leyrer + Graf ist ein aufstrebendes Bauunternehmen mit Firmensitz im niederösterreichischen Gmünd. Das Familienunternehmen, 1926 von Anton Leyrer gegründet, steht seit 1964 im Besitz und unter der Führung der Familie Graf. Seit 2013 ist Stefan Graf geschäftsführender Gesellschafter.

Heute beschäftigt Leyrer + Graf rund 2.000 Mitarbeiter und zählt mit einem Jahresumsatz (2017) von rund 308 Millionen Euro zu den Top-Bauunternehmen Österreichs. Ausgehend vom zentralen Firmensitz in Gmünd betreibt Leyrer + Graf 17 Standorte in Österreich und Tschechien, darunter Asphaltwerke in Schrems, Lasee und Sierning sowie Betonwerke in Gmünd, Trebon und Chotoviny. Kernbereiche der Produktion von Leyrer + Graf sind der Hoch- und Tiefbau, die Holztechnik sowie die Asphalt- und Betonerzeugung.

Das ist alles nicht wirklich messbar. Und wir diskutieren schon vier Jahre über dieses Bestbieterprinzip. Wir hatten vor kurzem eine Veranstaltung zum Thema Bestbieterprinzip und wir haben über die gleichen Dinge diskutiert wie vor vier Jahren. Es stabilisiert sich nicht. Ich behaupte sogar, da stelle ich mich gerne jeder Diskussion, das Bestbieterprinzip für den Bau ist gescheitert.

Warum wird dieser Problematik so wenig Aufmerksamkeit geschenkt?

> Ich glaube, man braucht ein tiefes Verständnis, wie der Bau funktioniert und die Spezifika, wie ich sie gerade versucht habe zu formulieren mit dieser technischen und funktionalen Differenzierung, wo wir keine Möglichkeit haben, weil das so in der österreichischen Baukultur vorgesehen ist. Wir dürfen gar nicht in die Planung schon einbezogen werden. Das ist in Österreich nicht üblich, dass man Baufirmen sehr früh mit einbezieht, damit sie auch ihr Know-how einbringen können. Nur, wenn ich ein fixes System habe, scheitert es an der Starrheit. Man

muss ein gutes Verständnis haben, wie Dinge ineinandergreifen.

Ich glaube schon, dass verstärkt Gehör geschenkt wird, weil es sich eben nicht stabilisieren kann. Die Preise sind deswegen ja nicht angestiegen.

Bauen wird laut Statistiken doch immer teurer?

> Wenn Sie sich den Baupreisindex und des Baukostenindex anschauen – hier geht eine Spange auseinander. Weder die Hochkonjunktur noch die geforderte höhere Qualität, die sich normalerweise auch in höhere Preisen niederschlagen sollte, sind wirksam. Das zeigt eigentlich ein Systemproblem auf.

Das heißt, das Bauen ist nur teurer aufgrund der steigenden Grundkosten und der Materialien?

> Ja, und aufgrund steigender Löhne. Aber die Marge der Baufirmen ist dadurch nicht höher geworden. Wobei aber interessanterweise die Baukosten steigen, der Bitumenpreis steigt

enorm, der Stahlpreis steigt. Die Zuliefererfirmen und ihre Produkte werden durch die technologische Weiterentwicklung auch teurer. Aber man sieht es eindeutig an diesen Indizes, dass der Baupreis selbst nicht wirklich steigt. Genau dieses Delta wird in den Firmen aufgefangen, zum Teil durch höhere Produktivität. Auf der anderen Seite kann man aber nicht alles abfangen.

Im Schwerpunktthema des BauTec-Magazins geht es diesmal um die Sicherheit. Wie viele Arbeitsunfälle passieren bei Ihnen am Bau?

> Das passiert leider. Jeder Arbeitsunfall ist einer zu viel. Gerade am Bau, wo es natürlich immer wieder zu Situationen kommt, wo automatisch kritische Situationen entstehen. Wir sind nicht in einer Hochsicherheitszone. Wir haben jährlich einen Arbeitsschutzausschuss, wo wir uns intensiv mit dem Thema beschäftigen. Traditionell ist unsere Unfallhäufigkeit sehr gering. Das ist ein gewisser Kennwert, der die absolute Zahl umlegt auf die produktiven Stunden. Da sind wir in den

meisten Bereichen unterhalb der durchschnittlichen Kennzahlen, die wir zur Verfügung haben.

Welche Pläne und Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen?

> Für das Gesamtunternehmen ist es, uns so prosperierend weiterzuentwickeln in einem Umfeld, wo das Arbeiten Spaß macht, Freude bereitet und Herausforderungen bietet. Auch Schwierigkeiten bietet und Lösungen zu finden sind. Die Lösungen zu feiern sind. Auf gut Deutsch, dass wir uns in einem Umfeld befinden, wo wir als ganzes Team unserer Vision folgen können, einzigartige Lebensräume zu schaffen und Menschen zu verbinden.

„Die Idee von BIM ist hervorragend, ich finde das genial.“

Was wäre so eine Herausforderung, eine besondere Hürde?

> Das fängt bei jeder Baustelle an, weil jede Baustelle anders ist. Das ist eigentlich das Schöne bei der ganzen Sache. Es wird nie langweilig. Jede Ausschreibung ist anders, jeder Boden ist anders, jedes Gebäude ist anders, jede Straße ist anders. Sich in veränderten Umwelten zu bewegen ist ebenfalls eine Herausforderung, die Spaß macht. Das ist am Bau natürlich sehr speziell.

Und es geht weiter bis zur Unternehmensorganisation: das Unternehmen fit zu halten, vorzubereiten auf die Zukunft, was immer die Zukunft bringt. Einen Lebensraum zu bieten, in dem sich Menschen verbinden können.

Gibt es ein Projekt, auf das Sie besonders stolz sind?

> Wenn ich das spontan beantworte, sind das wir

Highlight-Projekte:

- **Austria Campus Wien**
Bauzeit: 2015 – 2016 (beauftragte Bauleistung - Rohbaufertigstellung)
Neubau eines Bürokomplexes (Baufeld 8) für die UniCredit Bank Austria AG (in ARGE)
Bauherr: Signa Real Estate Management GmbH, Wien
- **Autostadt Porsche Wien, Liesing**
Bauzeit: 2017 - 2018
Neu- und Umbau von Schauräumen mit Parkdeck, von Werkstätten, einem Karosseriezentrum, einer Kantine und Sozialräumen auf einem 110.000 m² großen Gelände
Bauherr: Porsche Holding Gesellschaft m.b.H., Salzburg
- **Wohnhaus Mariahilfer Straße 182**
Bauzeit: 2017
Dachgeschoßausbau des Wohnhauses nach einer Gasexplosion
Architekt: Architekturbüro Kronreif_Trimmel & Partner
Bauherr: Eigentümergemeinschaft DI Sigrid Hildebrandt u. Dr. Doris Krappinger, Wien
- **Umfahrung Zwettl**
Bauzeit: 2015 – 2017
Bau einer 10,7 km langen Umfahrungsstraße um die Stadt Zwettl (in ARGE)
Bauherr: ASFINAG, Wien
- **Sanierung Tunnel Hirschstetten und Stadlau**
Bauzeit: 2016 - 2017
Sanierungs- und Umbauarbeiten der Tunnel Hirschstetten und Stadlau sowie der Anschlussstelle Hirschstetten auf der Südosttangente (A23) bzw. der Wiener Nordrand-Schnellstraße (S2) als Generalunternehmer (in ARGE)
Bauherr: ASFINAG BMG, Wien
- **Flughafen Wien-Schwechat**
Bauzeit: 2016
Erneuerung der gesamten elektrotechnischen Anlagen auf der Piste 11/29
Bauherr: Flughafen Wien AG, Wien
- **G3 Shopping Resort Gerasdorf**
Bauzeit: 2011 - 2012
Errichtung eines Shopping-Resorts mit geschlossener Shopping-Mall (teilweise 2-geschoßig) auf ca. 90.000 m², Tiefgarage und 4.000 Außenparkplätzen; 60.000 m² großes, geschwungenes Holzdach (Errichtung durch die Graf-Holztechnik)
Architekt / Generalplanung: ATP Wien Planungs GmbH, Wien
Bauherr: HY Immobilien Ypsilon GmbH, Wien (Tochter der BAI Bauträger Austria Immobilien GmbH)
- **bahnorama**
Bauzeit: 2009 - 2010
Errichtung des damals höchsten begehbaren Aussichtsturmes Europas (66,72 m) und einer Ausstellungshalle im Zuge des Projektes 'Hauptbahnhof Wien'
Architekt: RAHM architekten ZT-KG, Wien
Statik: RWT Plus ZT GmbH und Hans Matzinger, Wien
Bauherr: ÖBB Infrastruktur Bau AG und Stadt Wien