

POST AM ROCHUS

Der erfolgreiche Weg in die neue Unternehmenszentrale



Bevor alles begann...

- ▶ der historische Standort in der Postgasse im ersten Wiener Bezirk ist sanierungsbedürftig, 2011 wird ein Übergangsquartier in der Haidingergasse in 1030 Wien angemietet.
- ▶ Post-Mitarbeiter aus sechs Standorten ziehen zusammen, ein Change-Prozess beginnt.
- ▶ Generaldirektor Dr. Georg Pölzl sieht das Potenzial des Wandels und möchte die Neuorientierung architektonisch durch eine neue Unternehmenszentrale unterstützen.
- ▶ eine Liegenschaft mit Wählamt am Rochusmarkt vereint die Bedürfnisse des Unternehmens und wird zum neuen Standort erkoren.

Nachdem der historische Standort in der Postgasse nicht mehr zeitgemäß schien, musste die Post handeln. Das Unternehmen erkennt die Chance zur Veränderung und integrierte bewusst einen Change-Prozess in den bevorstehenden Standortwechsel. In der Übergangsphase wurde der Kulturwandel pilotiert, neue Arbeitsplatzmodelle ausprobiert und die Bestellqualität in einem Bedarfs-erhebungsprozess definiert. Auf dieser Grundlage begannen die Planungen für ein maßgeschneidertes, konzerneigenes Gebäude im Herzen des dritten Wiener Gemeindebezirks.



<<Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt, wir handeln zukunftsorientiert, wir alle sind die Post! Dieses Wertgefüge formulierte einen klaren Auftrag an das Gebäude. Und das haben wir dann auch konsequent umgesetzt.>>

Michael Ullrich, Österreichische Post



Das Kernteam für die Planung und Umsetzung der neuen Post-Zentrale: Rudolf Gruber (Österreichische Post), Karl Friedl (M.O.O.CON), Michael Ullrich (Österreichische Post), Dirk Agsten (M.O.O.CON), Mario Paintner (feld72 Architekten ZT), Michael Salvi (Schenker Salvi Weber Architekten ZT) und Daniel Deutschmann (Heid Schiefer Rechtsanwälte) (v.l.n.r.).



<<Für uns war von Anfang an klar: Dieser Bauherr zieht mit! Die Post hat die Wechselwirkungen verstanden! Wenn Bestellqualität auf Prozessqualität trifft, dann ist auch das Unplanbare planbar! Die Zukunft ist immer nur dann problematisch, wenn man sie nicht gestaltet.>>

Karl Friedl, M.O.O.CON

Ein Projekt so bunt wie der Rochusmarkt

Nach 2,5 Jahren Bauzeit war es vollbracht: Mit „Post am Rochus“ entstand ein attraktiver Mix aus modernsten Büros, einem Einkaufszentrum und einem Flagship-Store der Post in einem der lebendigsten Viertel der Stadt.

Harmonisch integriert in ein denkmalgeschütztes Art-déco-Haus – dem ehemaligen Telegrafenamts – ist die Post nach Durchführung eines einschneidenden Change-Prozesses angekommen.

Von der strategischen Ausrichtung bis hin zur Projektsteuerung stand M.O.O.CON dem Bauherrn über sechs Jahre hinweg stützend zur Seite. Ein intensiver Bedarfserhebungsprozess stellte sicher, dass das neue Gebäude zur Arbeitsweise, Identität und den Zielen des Bauherrn passt.

Auf dieser Grundlage führte vorerst ein Generalplanerrealisierungswettbewerb und, auf Basis einer funktionalen Ausschreibung, ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe eines Totalunternehmer das Projekt zum Erfolg.

Mit dem Ziel, zentrale städtische Funktionen einer Büronutzung wieder zurück in die Stadt zu bringen, entstanden auf ca. 49.200 m² Gesamtfläche Arbeitsmöglichkeiten für rund 1.100 Personen nach dem Activity Based Working Konzept.



... wie wir diesen Prozess unterstützt haben:

- ▶ Moderation der Strategie- und Initiierungsphase
- ▶ Definition der Projekt- und Objektziele
- ▶ Detaillierte partizipative Bedarfsplanung
- ▶ Analyse der Bestandsituation mit denkmalgeschütztem Bestandsgebäude, aufrechtzuerhaltendem Telekomnetzknotten und Kollektorgang sowie zu erwartenden archäologischen Funden
- ▶ städtebauliche Analyse und Abstimmung mit den zuständigen Behörden
- ▶ differenzierte Variantenstudien zu Einkaufszentrum, Tiefgeschoss und Risikoszenarien
- ▶ Moderation und Herbeiführung entsprechender Entscheidungen

Damit der Einzug 2017 zeitgerecht erfolgen konnte, musste das Planungsteam einige Hürden überwinden:

Die Integration in ein denkmalgeschütztes Bestandsgebäude etwa, das mit technischen Einbauten der Telekom stets am Netz bleiben musste, oder auch die Tatsache, dass sich das Grundstück auf einem archäologischen Hotspot befindet.

Durch die frühe und realistische Einplanung der möglichen Stolpersteine blieb das Projekt stets auf Kurs und konnte „in time“, „in budget“ und „in quality“ abgeschlossen werden.

◀ Als wichtige Institution des öffentlichen Lebens präsentiert sich die Post als attraktiver Stadtbaustein im Herzen des dritten Bezirks.



◀ Aus einem Guss! Mit einer vorausschauenden und integralen Projektsteuerung hat M.O.O.CON nicht nur den reibungslosen Ablauf des Projekts sichergestellt, sondern auch dafür gesorgt, dass das identitätsstiftende Ergebnis allen Anforderungen des Bauherrn gerecht wird.



Ein klares Bekenntnis zur Stadt

„Post am Rochus“ vereint Büro- und Handelsflächen und bietet neben der Funktion als Zentrale der Post auch ein feines, innovatives Einkaufszentrum als Ergänzung zum Rochusmarkt.

Die neue Geschäftszentrale der Post im Herzen des dritten Wiener Gemeindebezirks ist ein klares Bekenntnis zur Stadt und entwickelt den urbanen „Lebens- und Leidenschaftsraum“ rund um den Rochusmarkt nachhaltig weiter.

„Es war uns wichtig, nicht in einer Enklave abgeschottet vom Rest der Welt zu arbeiten, sondern mit unserem neuen Gebäude etwas zurückzugeben und echten Mehrwert für die unmittelbare Umgebung zu schaffen“, so Michael Ullrich von der Österreichischen Post.



▲ Der Blick über den Markt auf die Rochuskirche macht deutlich: Die Post am Rochus ist ein klares Statement für das urbane Büro.



◀ Als verbindendes Element zwischen Rochusmarkt und Grete-Jost-Park soll das Einkaufszentrum als Nahversorger für die in der Umgebung lebenden und arbeitenden Menschen dienen.

Dies bedeutete auch, statt auf Parkplätze auf das öffentliche Verkehrssystem zu setzen, ist die U-Bahn-Station doch direkt vor der Tür. Besonderes Augenmerk legten die Planer auf die Durchlässigkeit zwischen dem neuen Einkaufszentrum und dem angrenzenden Grätzl.

Das Gebäudeinnere wurde für Fußgänger auf einer Ebene mit den umliegenden öffentlichen Flächen Rochusmarkt, Grete-Jost-Park und der Mall-Plaza bewusst zugänglich gemacht.

»Wir haben hier ein typisches, liebenswertes Wiener Grätzl mit hoher Lebensqualität und einen der beliebtesten und meistbesuchten Märkte Wiens. POST AM ROCHUS setzt einen weiteren wichtigen Akzent bei dieser Entwicklung!«

Erich Hohenberger, Bezirksvorsteher Wien Landstraße

▼ Seit Jahrhunderten zählt der Rochusmarkt zu den beliebtesten und meistbesuchten Märkten Wiens. Ergänzend bietet das Einkaufszentrum Post am Rochus nun auf drei Ebenen alles für den täglichen Bedarf.



Von Denkmalschutz und Netzwerkknoten

Nicht ohne Grund wird „Post am Rochus“ als eines der spannendsten Revitalisierungsprojekte der vergangenen Jahre gesehen.

Es galt, die eine oder andere Herausforderung im Prozess zu meistern. Denn auf der Liegenschaft Rasumofskygasse 29 befindet sich nicht nur das Wählamt, dessen denkmalgeschützte Art-Deco-Fassade aus den 1920er-Jahren erhalten und in das neue Gebäude integriert werden musste, in dem Bestandsgebäude befinden sich zudem technische Einbauten der Telekom. Diese standen und stehen noch in Betrieb.

„Es handelte sich hier um einen wichtigen, in Betrieb stehenden Netzwerkknoten der Telekom, der quer durch das Gelände führte und um den man nicht so einfach herum bauen kann – allein von seiner Lage her“, so Projektleiter Dirk Agsten von M.O.O.CON.

Dieser „Kollektor-Gang“ ist ein betonierter Gang gefüllt mit wichtigen Netzkabeln und Verbindungen, die es auch während der Bauphase aufrecht zu erhalten galt. Um das Risiko so gering wie möglich zu halten, wurde die Kollektor-Frage kurzerhand zu einem eigenen Projekt umgewandelt.



▲ Nach sorgfältiger Prüfung wurde der Kollektor-Gang, bestehend aus einer Vielzahl an Netzkabeln, noch vor eigentlichem Projektbeginn an die Grundstücksgrenze verlegt.



◀ Das denkmalgeschützte Telegrafenamts aus den zwanziger Jahren wird mit einem modernen, zeitlosen Neubau ergänzt.



»Nach eingehender Analyse stellte sich die Verlegung des Kollektorganges an die Grundstücksgrenze als beste Lösung heraus. Das sind wir frühzeitig angegangen, so lagen wir immer voll im Zeitplan.«

Dirk Agsten, M.O.O.CON

Auch für die Integration in das Bestandsgebäude fand das Generalplanerteam eine elegante Lösung: Eine "Fuge" in Form eines mehrgeschossigen Atriums verbindet als zentrales Erschließungselement Alt- und Neubau miteinander und dient den Mitarbeitern als Begegnungs- und Kommunikationszone.



▲ Im Atrium stößt alt auf neu: Eine Fuge verbindet den denkmalgeschützten Baukörper des ehemaligen Telegrafenamts mit dem Neubau und bildet die zentrale Erschließung des Gebäudes.

Archäologische Grabungen am Rochus: Die Post kehrt zurück!

Schon früh war klar, dass auf der Liegenschaft am Rochus mit archäologischen Funden zu rechnen war. Was das Herz des Archäologen höherschlagen lässt, wird für einen Bauherrn schnell einmal zur Zitterpartie, kann doch schon ein winziger Fund die Bauarbeiten zum Stillstand zwingen.

In diesem Projekt wurde das Risiko einer ungeplanten Unterbrechung jedoch elegant umschifft und archäologische Grabungen gleich zu Beginn an eingeplant.

Während sich das Projektteam auf den Wettbewerb und die Totalunternehmer-Vergabe konzentrierte, brachten die Forscher innerhalb von sechs Monaten sensationelle Funde zum Vorschein.

Zum ersten Mal konnte eine Mischung zwischen der spätkeltischen und der frühromischen Kultur nachgewiesen werden. Denn neben keltischen Grubenhäusern, Brunnen, Öfen und Gruben finden sich auch römische Importgüter wie Amphoren aus dem Adriaum, Feinkeramik oder Schreibgeräte – und damit auch die frühesten Zeugnisse für Schriftlichkeit im Wiener Raum.

Zum Entzücken aller stieß man zudem auf Gegenstände, die beweisen, dass am Rochus schon vor über 2000 Jahren Post verschickt wurde.

Die Post kehrt also sozusagen nach 2000 Jahren wieder zurück auf den Rochus!



▲ Mit dem Wissen, dass die Liegenschaft am Rochus ein archäologischer Hotspot ist, wurden Grabungen frühzeitig eingeplant. © Stadtarchäologie Wien



▲ „Werkzeuge“ für den Briefverkehr vor rund 2000 Jahren: Stilis und Siegelkapsel, die man bei Grabungen am Rochus fand. © Stadtarchäologie Wien



»Wir haben die Forscher der Wiener Stadtarchäologie gleich von Beginn an an Bord geholt und mögliche Grabungen in unseren Zeitplan integriert.«

Rudolf Gruber, Österreichische Post



▲ In den sechsmonatigen Grabungen konnten die Forscher spektakuläre Funde u.a. aus der spätkeltischen und der frühromischen Kultur bergen. © Stadtarchäologie Wien

Eine Ausschreibung nach Maß: Wie der Generalplanerwettbewerb einen Mehrwert für den Bauherrn schafft



◀ Daniel Deutschmann (Heid Schiefer Rechtsanwälte), Karl Friedl (M.O.O.CON), Rudolf Gruber (Österreichische Post), Michael Ullrich (Österreichische Post), Michael Salvi (Schenker Salvi Weber Architekten ZT), Dirk Agsten (M.O.O.CON) und Mario Paintner (feld72 Architekten ZT) reflektieren in zwei Expertenrunden über die Optimierung von Wettbewerb und Vergabe (v.l.n.r.).

Die neue Postzentrale ist kein gewöhnliches Projekt, daher war auch der Wettbewerb kein gewöhnlicher. Michael Ullrich und Rudolf Gruber von der österreichischen Post bringen die Erfolgsfaktoren für diesen Vorzeigewettbewerb gemeinsam mit Karl Friedl und Dirk Agsten von M.O.O.CON und den Architekten Michael Salvi (Schenker Salvi Weber Architekten ZT) und Mario Paintner (feld72 Architekten ZT) auf den Punkt.

Wie alles begann...

Um den Wettbewerb und dessen Rahmenbedingungen besser zu verstehen, sollten wir zunächst einen Blick auf die Ausgangssituation des Bauherrn werfen. Wie ist es dazu gekommen, dass die Post auf Quartiersuche war?

ULLRICH: Unser Generaldirektor Dr. Georg Pölzl ist der klaren Überzeugung, dass gebäudeumbauter Raum Organisationen nachhaltig beeinflusst und im eigenen Gebäude große Potentiale stecken, wenn sie denn professionell entwickelt werden.

Nach dieser Erkenntnis standen wir gleichzeitig akut vor der Situation, dass unser historischer Standort in der Postgasse nicht mehr unseren Bedürfnissen gerecht wurde und auch nicht wirtschaftlich vertretbar saniert werden konnte. Uns war bewusst, dass die Konzeption eines maßgeschneiderten Arbeitsraums Zeit braucht – Zeit, die wir uns nehmen wollten.

GRUBER: Genau. In Vorarbeiten hatten wir bereits in Grundzügen festgelegt, was unser Ziel ist und haben dann das Beste aus der Situation gemacht: Wir haben uns entschieden, ein Übergangsquartier anzumieten und schon einmal einige Dinge auszuprobieren.

ULLRICH: Das war 2011. Es kam also viel in Bewegung – ideal, um einen Change-Prozess anzustoßen. Wir zogen für sechs Jahre in die Haidingergasse im dritten Bezirk und brachten Mitarbeiter aus gut sechs Standorten zusammen. Und um den Change-Prozess zu begleiten, haben wir uns professionelle Unterstützung von M.O.O.CON geholt.

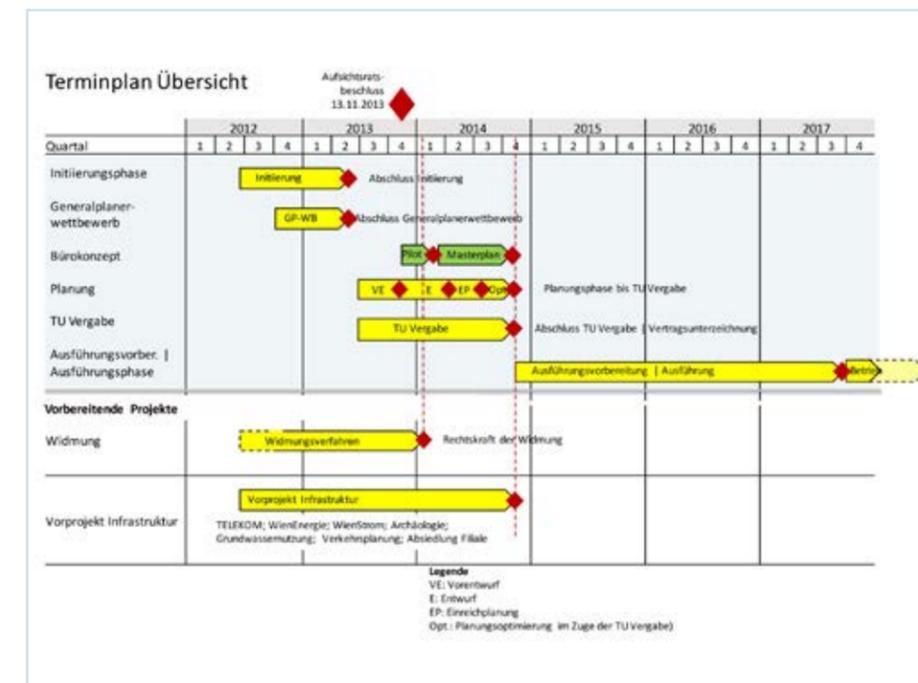
FRIEDL: Für uns war von Anfang an klar: der Bauherr zieht mit! Die haben es verstanden! Denn durch diese Übergangszeit in der Haidingergasse geschah nun Folgendes: Der Kulturwandel wurde quasi „pilotiert“. Aus der Postgasse mit einem Zellenbüro hat die Post zu einem Open Space Konzept gefunden – ein riesiger Schritt nach vorne.

ULLRICH: Es war ein massiver Paradigmenwechsel, der uns gezeigt hat, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Die Haidingergasse war eine Zwischenstation, die wir mit unserem Berater permanent weiterentwickelt haben.



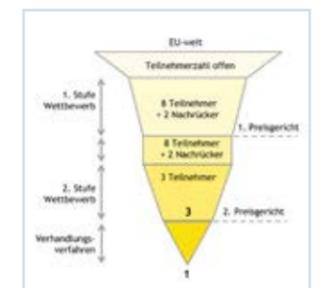
»Wir haben unseren Umzug als Chance genutzt, haben neue Konzepte ausprobiert und uns völlig neu aufgestellt. Das spiegelt auch das neue Gebäude wieder.«

Michael Ullrich, Post AG



◀ Während mögliche Stolpersteine frühzeitig in Vorprojekten gemeistert wurden, wurden Planungsphase und TU-Vergabeprozess bewusst parallel organisiert, sodass sich nicht nur zeitliche Vorteile ergaben, sondern auch eine Partnering-Phase ermöglicht wurde.

▼ Die Mehrstufigkeit des Generalplanerwettbewerbs sorgte für ein maßgeschneidertes Ergebnis.



Und wohin ging die Reise?

ULLRICH: Es war recht schnell klar, dass wir auf einem Grundstück beim Rochusmarkt bauen werden, darin hat uns auch die Stadt Wien verstanden. Der Rochusmarkt ist in gewisser Weise das Herz des dritten Bezirks und es war uns ein erklärtes Ziel, den urbanen Leidenschaftsraum aufzuwerten.

Daher wollten wir keine abgeschlossene Enklave, sondern ein zugängliches und integriertes Gebäude, das Büro und Einkaufszentrum verbindet. Ein klares Bekenntnis zur Stadt und in gewisser Weise auch eine Rückkehr zu unseren Wurzeln, denn auf dem Grundstück befand sich – ja befindet sich noch – das ehemalige Telegrafnamt, das zum Teil unter Denkmalschutz steht.

Ein Projekt voller Herausforderungen

Denkmalschutz klingt nach einer ersten Herausforderung. Gab es noch weitere Rahmenbedingungen zu beachten?

GRUBER: (lacht)...ja, da gab es wohl noch einige. Der Durchgang zwischen dem Rochusmarkt und dem Grete-Jost-Park musste weiterhin bestehen, die U-Bahn-Station musste integrierbar sein und zudem befand sich das Gelände noch auf einem archäologischen Hotspot.

AGSTEN: Auch befindet sich im ehemaligen Telegrafenturm ein wichtiger Netzknoten der Telekom, um den man nicht einfach herumbauen kann. Langweilig war das Projekt also nie.



»Um den Prozess wirklich zu optimieren, sollte gleich von Anfang an partnerschaftlich geplant werden, sodass die einzelnen Systeme integral ineinandergreifen.«

Karl Friedl, M.O.O.CON

FRIEDL: Gerade was archäologische Funde betrifft, haben wir im Projektmanagement das Unplanbare planbar gemacht. Denn archäologische Grabungen können aus Bauherr- und Planersicht ein wahrer Alptraum sein.

Sobald erst einmal etwas gefunden wird, kommt ein Projekt oft über unabsehbare Zeit zum Stehen, während die Wissenschaftler zum Pinseln anfangen. Dieses Projekt hat jedoch gezeigt, dass das bei vorausschauender Planung wirklich kein Drama ist.

AGSTEN: Wir haben die Grabung bewusst einkalkuliert, so konnten die Wissenschaftler ganze sechs Monate forschen, während unser Generalplanerteam bereits plante und wir die Totalunternehmer-Ausschreibung durchgeführt haben. Also alles voll nach Zeitplan!

ULLRICH: Genau, wir haben die Experten der Stadtarchäologie von vornherein an Bord geholt. Eine kompromisslose Umfeldanalyse, ohne Wunschdenken, macht sich wirklich bezahlt.



▲ Teamwork bis ins letzte Detail: Dirk Agsten (M.O.O.CON) und Mario Paintner (feld72 Architekten ZT) gemeinsam mit Michael Salvi (Schenker Salvi Weber Architekten), Michael Ullrich (Österreichischen Post) und Karl Friedl (M.O.O.CON)



...und nun zum Wettbewerb

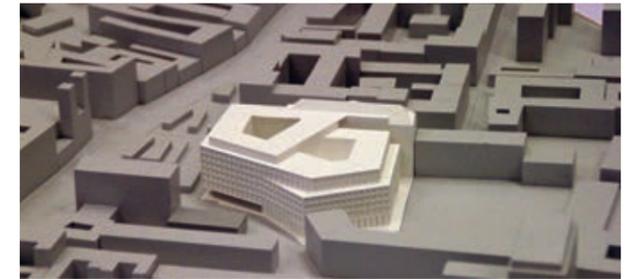
Diese Situation brachte also eine Reihe an Anforderungen für den Wettbewerb mit. Wie wurde hier nun das Beste für den Bauherrn herausgeholt?

FRIEDL: Es handelte sich um einen europaweiten, anonymen, zweistufigen Generalplanerwettbewerb, in dem Haustechnik, Infrastruktur usw. gleich integriert wurden. Diese Wettbewerbsspezifika, gepaart mit einer klaren Bedarfsplanung und konsequenten Prozessoptimierung, waren hier erfolgswahrend.

ULLRICH: Stimmt! Die Vorbereitung des Wettbewerbs und die Formulierung des Bedarfs wird ja oft in ihrer Wichtigkeit unterschätzt – eben das, was man Bestellqualität nennt. Das hat uns als Bauherr gestärkt: Wir wussten von vornherein, was wir brauchten und konnten deshalb den Wettbewerb so gestalten, dass er uns maßgeschneiderte Ergebnisse lieferte.

AGSTEN: Das bedeutete natürlich, dass wir mit klaren Vorgaben in den Wettbewerb gegangen sind, die transparent an die Planer kommuniziert wurden.

PAINTNER: Aus Planersicht waren das aber keine Einschränkungen, sondern eher informative Guidelines. Diese Liegenschaft kam von Natur aus mit bestimmten Voraussetzungen, die wurden ja nicht künstlich erschaffen, um den Planern das Leben schwer zu machen. Hier hat sich die tiefe vorangegangene Auseinandersetzung wirklich bewährt und stellte sicher, dass die Wettbewerbsbeiträge funkti-



▲ 100 Interessenten, ein Gewinner: Der zweistufige, anonyme Generalplanerwettbewerb war ein voller Erfolg. Dank Vorprüfberichte konnte die Jury eine fundierte Entscheidung treffen.

onal den Anforderungen des Bauherrn entsprachen. Man stelle sich mal die Alternative vor:

Hätten wir nur vage Vorgaben bekommen, hätten wir uns die eigentlichen Rahmenbedingungen erst Stück für Stück erarbeiten müssen. Da wäre nie so ein gutes Ergebnis herausgekommen. Transparenz ist dann auch gleich Baubarkeit, bzw. Realisierbarkeit.

SALVI: Wir kennen das, die meisten Bauherren haben bereits einige klare Punkte im Kopf, die ihnen wichtig sind, jedoch definieren und kommunizieren es die wenigsten. Bei diesem Wettbewerb gab es einen roten Faden, der das Ergebnis nur besser machte. Für uns Planer war die Priorität des Bauherrn so gleich ersichtlich: Es muss in erster Linie ein gut organisiertes Gebäude werden, das auch den wirtschaftlichen Anforderungen des Bauherrn gerecht wird.

▼ Im Rahmen der Jurysitzung tauschten sich u.a. Generaldirektor Georg Pölzl (ganz rechts) und CFO Walter Oblin (4. v. l.) von der Österreichischen Post mit Juryvorsitzendem Architekt Johannes Zieser (2. v. r.) aus.



feld72

»Die detaillierten Auslobungsunterlagen haben uns die Anforderungen des Bauherrn transparent vermittelt und uns nicht im Regen stehen lassen«

Mario Paintner, feld72 Architekten ZT



»Wir haben in Worst-Case-Szenarien ge-
dacht und dann ein Best-Case gemacht.«

Michael Ullrich, Österreichische Post

Um den Prozess wirklich zu optimieren, sollte gleich von Anfang an partnerschaftlich geplant werden, sodass die einzelnen Systeme integral ineinander greifen. Das meinen wir auch mit Bestellqualität: Ein gutes Briefing, das Miteinbeziehen aller Systeme und der Gesamtwirtschaftlichkeit. Dann kann man davon ausgehen, dass das fertige Gebäude sehr nah am Wettbewerb ist, weil wir alle miteinander einen guten Job gemacht haben. Davon haben alle profitiert.

FRIEDL: Dazu muss man auch sagen, dass ein Realisierungswettbewerb für uns immer ein Generalplanerwettbewerb ist, nicht nur ein Architekturwettbewerb. Wir sind der Meinung, dass es bei so einem Projekt um ein systemisches Ganzes geht.

AGSTEN: Das sieht man auch beim Vergleich von Entwurf und fertigem Gebäude: Vergleicht man die Visualisierungen aus dem Wettbewerb mit dem fertigen Ergebnis, so sind diese einander zum Verwechseln ähnlich. Das hat man nicht oft!

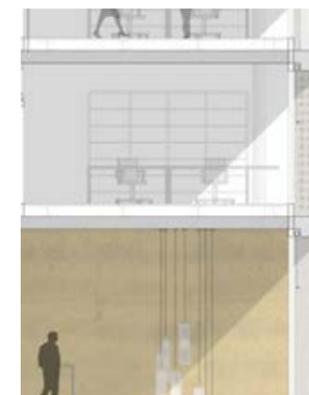
Im Vorher-Nachher Vergleich wird deutlich, wie nah das Wettbewerbsergebnis bereits an dem fertigen Gebäude lag. Dies konnte nur durch eine hohe Bestellqualität ermöglicht werden.



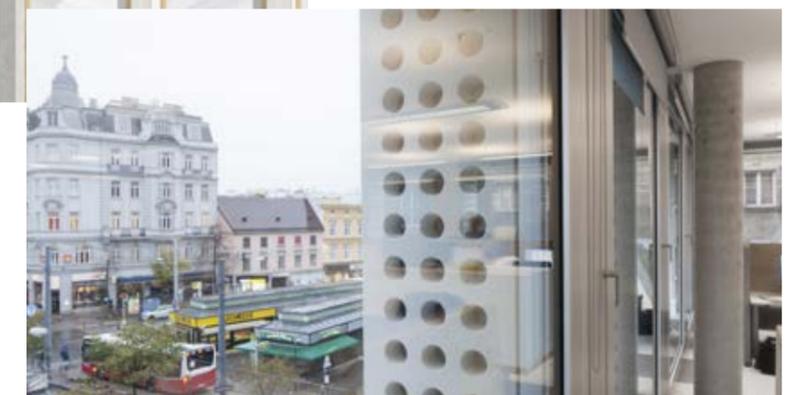
◀ VORHER
▼ NACHHER



◀ VORHER
▼ NACHHER



◀ VORHER
▼ NACHHER



Anonymität und Zweistufigkeit als Erfolgsrezept

Nun handelte es sich hier um einen anonymen, zweistufigen Wettbewerb. War das eine bewusste Entscheidung?

ULLRICH: Absolut! Die Anonymität hat ganz extrem in der Entscheidungsfindung dazu beigetragen, dass neutral, funktional und kriterienbasiert entschieden wurde. Die Beurteilungskriterien und die Entscheidungsgrundlage selber haben wir gemeinsam mit M.O.O.CON erarbeitet.

Das war es ein riesen Erfolgsfaktor. Wir mussten so nicht direkt selbst bewerten, sondern hatten durch die Beratung und die Vorprüfberichte usw. eine solide Entscheidungsgrundlage. Das hat uns viel Sicherheit gegeben.

... wie wir diesen Prozess unterstützt haben:

- ▶ Auswahl des passenden Wettbewerbsverfahrens
- ▶ Organisation & Koordination des Generalplanerwettbewerbs
- ▶ Erstellung der Leistungsbilder für die Generalplanung
- ▶ Einbindung der Architektenkammer
- ▶ Vorbereitung von Kolloquiums und Vor-Ort-Begehung
- ▶ Vorprüfung der Wettbewerbsarbeiten
- ▶ Begleitung der Jurysitzung
- ▶ Erstellen des Überarbeitungsbriefings

Schenker Salvi Weber

»Die zwei Stufen ermöglichten uns eine Reflexion – ein Lernen im und am Wettbewerb sozusagen.«

Michael Salvi, Schenker Salvi Weber Architekten ZT

Wie spielt die Zweistufigkeit hier mit hinein?

SALVI: Die Zweistufigkeit war unendlich wichtig für ein maßgeschneidertes Ergebnis. Die Wettbewerbsteilnehmer haben mit den Auslobungsunterlagen zur zweiten Stufe ein noch detaillierteres Architekturbriefing erhalten, auf dessen Basis wir unseren Entwurf nicht nur verbessern, sondern wirklich nach den Wünschen des Bauherrn formen konnten.

Hätte es die zweite Stufe nicht gegeben, dann sähe das Endresultat heute garantiert anders aus: Es läge weiter entfernt von den Wünschen des Bauherrn.

FRIEDL: In der ersten Stufen lag der Fokus auf der Auseinandersetzung mit der Struktur. Grundvoraussetzung dafür, dass das Gebäude später wirklich funktional aufgestellt ist.

Hier rechnen wir dann im Hintergrund auch schon Flächen - wir visualisieren das immer mit einem Ampelsystem, das zusammenfasst, was die einzelnen Wettbewerbsbeiträge wirtschaftlich leisten und wie viel Potential der Entwurf hat. Hier prüfen wir Kosten, Machbarkeit, Nachhaltigkeit und Nutzerkomfort quantitativ.

SALVI: Es ist auch aus Sicht der Teilnehmer äußerst wichtig, dass sich der Bauherr Zeit für die Vorprüfung nimmt. Das ist nicht selbstverständlich. Die Planer werden da oft im Regen stengelassen. Oft wird hier gesagt: "Eine gute Jury sieht das". Das stimmt so nicht. Natürlich ist eine gute Jury maßgeblich für das Ergebnis, aber das quantitative Fundament kann sie nicht ersetzen.

FRIEDL: Die erste Stufe des Wettbewerbs entsprach von den Anforderungen her bewusst der eines Architekturwettbewerbs. Mit dieser niederschweligen Eintrittsstufe konnten auch kleinere Büros teilnehmen, sodass wir auf die ganze Bandbreite des Marktes zugreifen konnten – und nicht nur auf die üblichen Verdächtigen. Für die zweite Phase konnten sich die Teilnehmer mit Partnern Verstärkung suchen.

AGSTEN: Einen Punkt haben wir noch gar nicht erwähnt: Wir haben den Wettbewerb so organisiert, dass die Teilnehmer nach der zweiten Stufe ihr Leistungsangebot auf das bereits definierte Leistungsbild in einem verschlossenen Kuvert abgegeben haben.

Wir konnten so von vornherein ausschließen, dass der Wettbewerbsgewinner am Ende mit dem Bauherrn Schlitten fährt – also den Preis bestimmen kann. So hielt der Prozess automatisch ein faires Angebot für den Bauherrn bereit.

ULLRICH: Von unserer Seite war klar: das Leistungsbild muss zu unseren Anforderungen passen und der Preis muss stimmen. Und diese Ziele haben wir erreicht.



▲ Der europaweite, anonyme, zweistufige Generalplanerwettbewerb war ein maßgeblicher Erfolgsfaktor für das sehr gute Ergebnis.

Die Bestellqualität – das stabile Fundament der „Post am Rochus“

- ▶ Die fundierte Bedarfsplanung bildet die Grundlage für einen erfolgreichen Prozess bis zur Übergabe des Gebäudes.
- ▶ Die hohe Bestellqualität sichert beste Ergebnisse in der Generalplanerauswahl und in der anschließenden Planungsphase.
- ▶ Das klar definierte Bau-Soll in Verbindung mit einem partnerschaftlichen, partizipativen Totalunternehmer-Vergabeverfahren führt zu einem kompetenten, leistungsfähigen Partner für die Ausführung.
- ▶ Diese Rahmenbedingungen machen den reibungslosen Projektverlauf trotz zahlreicher äußerer und innerer Einflüsse möglich.
- ▶ So kann die "Post am Rochus" nun bilanzieren: "in time", "in budget" und "in quality"!



»Es ist wirklich eine Besonderheit, dass Bauherr, Baufirma und Generalplaner komplett an einem Strang ziehen und niemals gegeneinander arbeiten. Das habe ich so noch selten erlebt.«

Daniel Deutschmann, Heid Schiefer Rechtsanwälte



Dirk Agsten von M.O.O.CON, Daniel Deutschmann von Heid Schiefer Rechtsanwälte und Rudolf Gruber von der Österreichischen Post im Gespräch (v.l.n.r.).



»Die Erfolgsformel für Projekte generell ist das frühzeitige Antizipieren möglicher Stolpersteine. Wenn man die bewusst einplant und ihnen die nötige Aufmerksamkeit schenkt, ist das schon die halbe Miete.

Dirk Agsten, M.O.O.CON

Gesucht und gefunden: Mit einem partizipativen Vergabeprozess zum richtigen Totalunternehmer

Packen wir es an! Parallel zum ersten Vorentwurf machte sich das Projektteam bereits auf die Suche nach einem Totalunternehmer, um so nicht nur wertvolle Zeit zu sparen, sondern auch bewusst von den Synergien des Planungsfortschritts zu profitieren.

Lesen Sie hier, wie man einen Vergabeprozess

gestaltet, in dem sich ein guter Preis, ein hoher Qualitätsanspruch und ein partnerschaftlicher Umgang nicht ausschließen.

Karl Friedl und Dirk Agsten (M.O.O.CON) im Gespräch mit Michael Ullrich und Rudolf Gruber (Österreichische Post) sowie dem Juristen Daniel Deutschmann (Heid Schiefer Rechtsanwälte).



▲ Die Expertenrunde zum Thema Totalunternehmer-Vergabe: Dirk Agsten (M.O.O.CON), Daniel Deutschmann (Heid Schiefer Rechtsanwälte), Rudolf Gruber und Michael Ullrich (Österreichische Post) mit Karl Friedl (M.O.O.CON) (v.l.n.r.).

Das richtige Abwicklungsmodell...

Was macht den Vergabeprozess für den Totalunternehmer der neuen Postzentrale so besonders?

FRIEDL: Ähnlich wie beim Generalplanerwettbewerb haben wir das Totalunternehmer-Vergabeverfahren so gestaltet, dass Bauherr und Bieter profitieren. Wir haben den Prozess für uns arbeiten lassen. Das ging so: Zum einen haben wir das Vergabeverfahren parallel zur Planung durchgeführt – so hatten wir nicht nur eine Zeitersparnis von einem ganzen Jahr, die beiden Prozesse Planung und Beschaffung konnten sich so auch gegenseitig befruchten und wir blieben stets nah an der Realität. Auch konnte sich das Team so in Ruhe kennenlernen und zog gleich von Beginn an am gleichen Strang.

AGSTEN: Der Bauherr hatte zudem seine Hausaufgaben gemacht und wusste früh, was er brauchte. So konnten wir die Anforderungen gleich von Beginn an transparent kommunizieren.

Diese haben wir bewusst funktional beschrieben. In Kombination mit einer Preispauschale hatten wir so eine hohe Preissicherheit bei anhaltender Flexibilität – denn eine funktionale Leistungsbeschreibung ist ja in der Umsetzung flexibel.

ULLRICH: Das stimmt, so hatten wir als Bauherr den Vorteil, die Bieter in Ruhe kennenzulernen und am Ende auch eine Preisentscheidung zu fällen, da alle anderen wichtigen Punkte prozessimmanent abgehandelt wurden. Mit der Arge ÖSTU-STETTIN - HABAU haben wir genau den richtigen Partner gefunden.



»Wir wussten durch die enge Verknüpfung mit der Planung immer genauer und genauer, wie viel es wirklich kosten darf – das gibt Sicherheit. Wichtig ist, dass vor Vertragsabschluss alle preiswirksamen Risiken (z.B. Behörden) abgearbeitet sind, sonst setzt sich der Bauherr unnötigem Risiko aus.«

Karl Friedl, M.O.O.CON

Nach welchen Kriterien haben Sie sich für ein Abwicklungsmodell entschieden?

ULLRICH: Als Sektorenauftraggeberin, die den Bestimmungen des Bundesvergabegesetzes unterliegt, haben wir uns im Vorfeld intensiv mit der Bauphase beschäftigt und uns für einen Totalunternehmer entschieden.

Die Möglichkeit, nur einen Vertragspartner zu haben, eine erhöhte Kosten- und Termingarantie zu genießen und eine effiziente Bauausführung erwarten zu können, war hier ausschlaggebend. Wir wollten, dass bei einem so komplexen Bauvorhaben die Gesamtkoordination der Umsetzung aus einer Hand kommt und sich nahtlos mit dem Architekturteil verbinden lässt – denn mehrere Köche verderben ja oft den Brei.

FRIEDL: Das bedeutet natürlich nicht, dass wir uns mit Scheuklappen nur auf einen Unternehmer beschränken, ganz im Gegenteil: Wir haben mit allen Bietern in einem Partnering-Verfahren intensiv geplant und verhandelt und einander kennengelernt, um so am Ende mit dem für uns richtigen Bieter durchzustarten. Die Sicherheit des Bauherrn stand stets im Vordergrund.

Wie genau kann man sich das vorstellen?

AGSTEN: Transparent und mit juristischer Rückendeckung in einem mehrstufigen Verhandlungsverfahren!



▲ Zogen stets an einem Strang: Michael Ullrich von der Österreichischen Post und Karl Friedl von M.O.O.CON (v.l.n.r.)

Das Projekt charakterisieren ja äußerst anspruchsvolle Herausforderungen – nehmen wir den Denkmalschutz oder die Telekom-Infrastruktur.

DEUTSCHMANN: Das Verhandlungsverfahren ist für Sektorenauftraggeber ein Regelverfahren nach dem Bundesvergabegesetz – von daher war die Verfahrenswahl kein Problem. Von juristischer Seite sollte man darauf achten, dass die Leistungsbeschreibung einem klar funktional beschriebenen Bau-Soll entspricht. Innerhalb dieser funktionalen Eckpunkte und Parameter können sich die Bieter dann Lösungsansätze überlegen.

Hätten wir es nicht funktional, sondern konstruktiv beschrieben, wäre die aufgrund der Lösungsansätze des Bieters erforderliche Abänderung der Leistungsbeschreibung im Laufe des Verhandlungsverfahrens nach derzeitiger Rechtslage nur begrenzt argumentierbar. Das ist vergaberechtlich problematisch und wurde hier vermieden.



»Wir haben zudem darauf geachtet, möglichst früh eine Preisindikation aus dem Markt zu bekommen, um so als Bauherr Sicherheit bei den Zahlen zu bekommen.«

Rudolf Gruber, Österreichische Post

DEUTSCHMANN: In den Ausschreibungsunterlagen haben wir eine eigene Bestimmung vorgesehen, wonach die Abweichung vom Erstangebot zum Zweitangebot zum Drittangebot fortlaufend nicht sehr hoch sein darf. So konnte sich die Post bereits ab dem Erstangebot budgetär auf sicherem Boden bewegen.

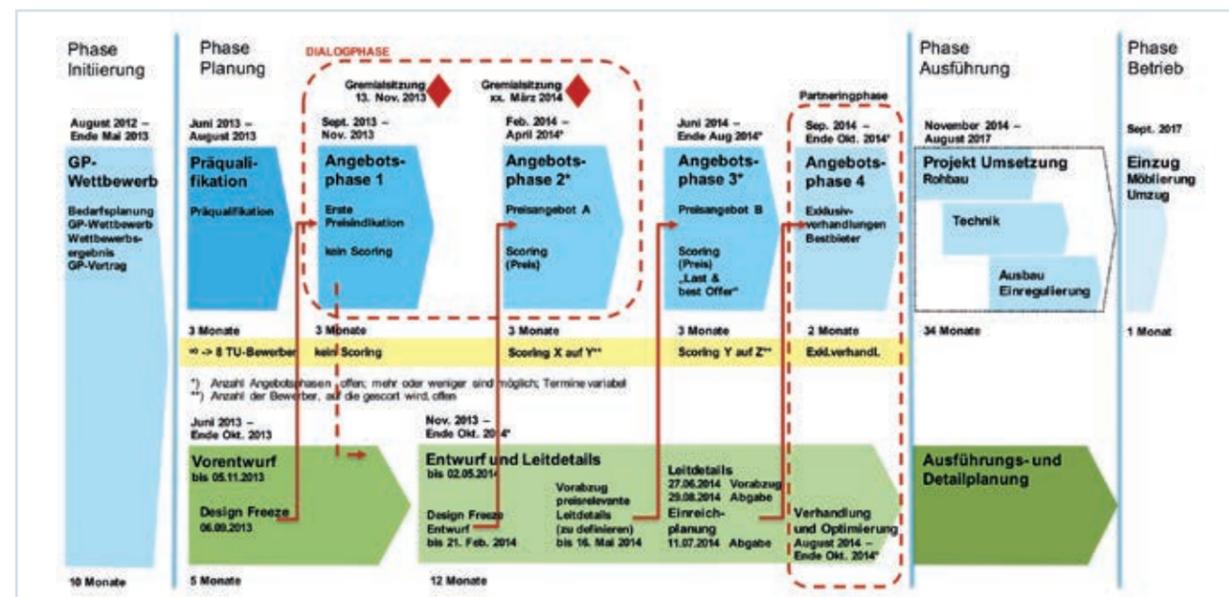
ULLRICH: Stimmt, zusätzlich sind wir ja mit einem nicht-bindenden Angebot gestartet und haben uns dann parallel zum Gesamtplanungsprozess zu einem bindenden Angebot vorgetastet.

Gab es noch weitere Punkte, die einen niedrigen Preis forciert haben?

ULLRICH: Wir haben den Prozess taktisch so gestaltet, dass kein Spekulationsmoment aufkommen konnte. Wir haben im Verfahren nie festgelegt, wie viele Verhandlungsdurchläufe es geben wird und konnten uns so davor schützen, dass der Markt die Preise hochfährt. Immerhin hat die Baubranche gerade Konjunktur. Allein dadurch haben wir uns schon viel Geld gespart – hier hat sich die Strategieberatung wirklich ausgezahlt.

... wie wir diesen Prozess unterstützt haben:

- ▶ Projektmanagementleistungen in der Planungsphase
- ▶ Organisation des Projektstarts, Planung und Moderation der Planungsphase
- ▶ Prüfung von Vorentwurf, Entwurf- und Ausschreibungsplanung im Abgleich und im Dialog mit den Nutzungsanforderungen und den NutzerInnen
- ▶ technisch-operative Verfahrensbetreuung für die Vergabe der Ausführungsleistungen
- ▶ Entwicklung der Projektorganisation und der zugehörigen Leistungsbilder für die Phase Ausführung
- ▶ Projektmanagement- und teils Projektsteuerungsleistungen während der Ausführung
- ▶ Integration der NutzerInnen (Verwaltung, Einkaufszentrum und FM) und ihrer Anforderungen in der Ausführungsphase



▲ Der Verhandlungsprozess integrierte bewusst eine Kennenlernphase und stellte sicher, dass sich Bauherr und Bieter auf allen Ebenen einig werden

Den Risikopuffer minimieren

Nun haben Sie vorhin einen Pauschalvertrag erwähnt. Gibt es hier auch eine Kehrseite?

FRIEDL: Wer funktionale Ausschreibung in Kombination mit einer Pauschalierung hört, glaubt oft, dass es sich hier um eine Blackbox handelt. Das stimmt so nicht. Wir haben hier transparent ein Kostengefüge abgefragt und uns wirklich mit den Bietern auseinandergesetzt. Uns war es wichtig, dass der Bieter das Leistungsbild versteht und wir umgekehrt seine Lösungsansätze. Auch ließ das Verfahren durch die Änderungspreisliste bewusst Raum für nachträgliche Änderungen – dennoch versuchen wir natürlich, diesen Fall durch durchdachte Planung möglichst zu vermeiden.

DEUTSCHMANN: Bei Projekten, bei denen keine gemeinsame Festlegung des Leistungsumfangs erfolgt, besteht oft Unklarheit über das Bau-Soll. Laut einer Studie ist es für 60% der Auftragnehmer gängige Praxis, dass sie bei Vertragsabschluss noch nicht vollständige Klarheit über den Leistungsumfang haben.

Aus unserer Sicht ist eine ordentliche Beschreibung des geforderten Leistungsumfangs aus vertragsrechtlicher Sicht wesentlich, um Nachträge der Baufirma in der Ausführungsphase zu vermeiden. Dann ist auch eine Pauschalierung eine Win-win-Situation.



»Durch den gewählten Prozess werden die Risikopuffer auf allen Seiten rausgelassen: Man lernt sich kennen und man weiß, was der andere erwartet. So kann man die finale Entscheidung dann guten Gewissens auf den Preis reduzieren.«

Michael Ullrich, Österreichische Post

Ein Gebot der Fairness... hier kommen wir schon in kulturelle Dimensionen. Welche Rolle spielte das Miteinander?

FRIEDL: Eine große! Genau deswegen haben wir uns auch so viel Zeit genommen – wir wollten einander kennenlernen, auf der Leistungsebene, aber auch auf der menschlichen. Der klare und faire Prozess hat meiner Meinung nach die kulturelle Ebene erst ermöglicht.

GRUBER: Durch diese Kennenlernphase kann man den Partner und die zukünftige Zusammenarbeit deutlich besser einschätzen, Verbindlichkeiten bekommen einen ganz anderen Stellenwert.

ULLRICH: Wenn ich merke, mein Gegenüber ist ein Partner mit Handschlagqualitäten, dann gehe ich als Bauherr mit einer ganz anderen Sicherheit in mein Projekt. Die vertragliche Bindung wird dann fast zur Nebensache. Zur wichtigen Nebensache, na klar, aber das Selbstverständnis und das gute Gefühl kommen von woanders. Das war unser Erfolgsrezept.

◀ Gemeinsam mit Jurist Daniel Deutschmann (links) achtete Rudolf Gruber von der Österreichischen Post (rechts) bei den Verhandlungen darauf, dass der Bieter den wirtschaftlichen Anforderungen der Post gerecht wird.

Von der Bestellqualität zur Gebäudequalität

Um sicherzustellen, dass das Ergebnis des Generalplanerwettbewerbs wirklich den Bedürfnissen des Bauherrn entspricht, nahm sich die Österreichische Post die Zeit, sich vorher bewusst mit dem eigenen Bedarf auseinanderzusetzen. Gemeinsam mit M.O.O.CON wurden daher in einer intensiven Initiierungsphase nicht nur Rechts- und Verfahrensgrundlagen, Rahmenbedingungen und die sozio-ökonomische Gebäudequalität sichergestellt, sondern insbesondere auch die funktionale Gebäudequalität definiert.

Dies umschloss die Gebäudestruktur und das Erschließungskonzept, das Verkehrskonzept und auch den Funktionsbereich Handel – darüber hinaus ergaben sich aus dem Bedarfserhebungsprozess klare Empfehlungen für eine zukünftige Bürostruktur. Die Anforderungen des Bauherrn an die funktionale Gebäudequalität wurden zusammenfassend in einem Planungsbriefing auf den Punkt gebracht.

So wurden die quantitativen, wirtschaftlichen Aspekte nicht nur in Quadratmetern, sondern auch in einer Mindestanzahl an erforderlichen, belichteten Gebäudeachsen definiert, sodass sichergestellt war, dass für jeden Mitarbeiter natürlich belichtete Arbeitsplätze realisiert werden können. Auch spielten immobilienwirtschaftliche Überlegungen eine große Rolle.

Daher wurde der Bürobereich sowohl für eine „Single-Tenant“ als auch für eine „Multi-Tenant“ Nutzung konzipiert. Eigenständige Gebäudebereiche, sogenannte „Sackgassen“, können für Drittnutzer abgegrenzt und separat erschlossen werden. Ein zweiter Eingang in der Erdbergstraße ergänzt das Konzept.



◀ In vier detaillierten Auslobungsunterlagen sowie in umfangreichen Beilagen wurden Rechts- und Verfahrensgrundlagen, Zielsetzung und Organisation sowie Rahmenbedingungen und funktionale Gebäudequalität transparent beschrieben.



»Die funktionale Gebäudequalität wurde gemeinsam mit den Key-Stakeholdern auf Basis von Vorstudien erarbeitet und stellte einen stabilen Rahmen dar, der dem Auftraggeber Sicherheit für den weiteren Projektfortschritt gewährleistete.«

Karl Friedl, M.O.O.CON

Das Briefing beinhaltete reversible, modulare Büroflächen, die allen organisatorischen Veränderungen die optimale Raumgliederung bieten können. Auch das Arbeitskonzept wurde mitgedacht: Mit dem Activity Based Working Konzept wird ein Ansatz integriert, der bereits in einer Pilotphase erarbeitet und ausprobiert wurde.

Als zentrale Elemente der Gebäudequalität stachen zusätzlich auch weitere funktionale Anforderungen hervor. So sah das Planungsmanual bereits Kommunikationsflächen und Rückzugsbereiche vor, sowie diverse Sonderflächen. Mit einer zentralen Besprechungszone, dem Vorstandsbereich mit eigenen Pressebereich, einem Mailroom für die Postverteilung und einem Arztraum stellte das Briefing sicher, dass die planerische Umsetzung alle Bedürfnisse der Post berücksichtigte.



»Beim Bürokonzept dominieren die Stichworte Reversibilität und Flexibilität, da starre Raumstrukturen die organisatorische Dynamik und laufende Optimierung der Arbeitsprozesse behindern.«

Michael Ullrich, Österreichische Post

... wie wir diesen Prozess unterstützt haben:

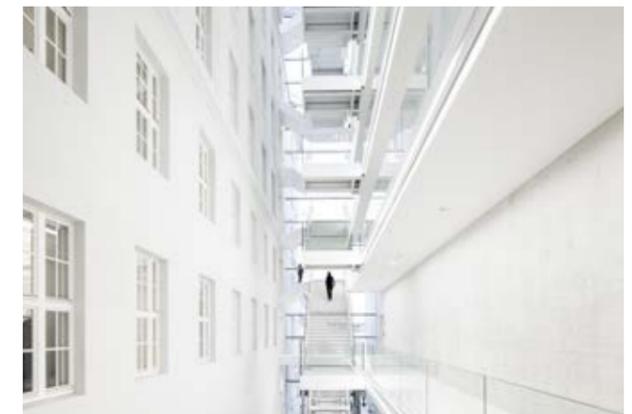
- ▶ Bedarfsplanung auf der Ebene der Stakeholder (Büro- und Bürosonderflächen)
- ▶ Moderation des Bedarfsplanungsprozesses für das Einkaufszentrum
- ▶ Berücksichtigung immobilienwirtschaftlicher Rahmenbedingungen wie z.B. Single-Tenant/ Multi-Tenant Lösung
- ▶ Sicherstellung von Flexibilität und Reversibilität
- ▶ Einhaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- ▶ Unterstützung bei behördlichen Abstimmungsprozessen



»Der am Prozess orientierte Bedarf ist der Schlüssel für das hervorragende Wettbewerbsergebnis und letztendlich auch für die hohe funktionale Gebäudequalität des fertigen Gebäudes.«

Dirk Agsten, M.O.O.CON

▼ Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Mit der Post am Rochus zeigt sich ein weiteres Mal, dass ein klar definiertes Bau-Soll zentraler Erfolgsfaktor für identitätsstiftende Gebäude ist. Eine hohe Bestellqualität ist das Fundament einer maßgeschneiderten Arbeitswelt, die die Bedürfnisse des Bauherrn abdeckt.



Post am Rochus – das Gebäude

Hochwertig, elegant, zeitlos:
Einkaufen und arbeiten
auf der Schnittstelle
zwischen „alt“ und „neu“

Durch die neue Post Zentrale bekam der Rochusmarkt das, was dieser innerstädtische Ort verdient: Ein architektonisch hochwertiges Gebäude, das den öffentlichen Leidenschaftsraum stark aufwertet, mit einem eigenen Einkaufszentrum und einer ausgezeichneten Anbindung an den öffentlichen Verkehr für rund 1.100 Mitarbeiter.

Auf über 49.200 Quadratmeter Nutzfläche, von denen knapp 5.500 m² auf Shop- und Gastronomieflächen entfallen, entstanden modernste Bürostrukturen – aber auch die bestehende Postfiliale wurde im neuen Gebäude hochwertig platziert.

Untergebracht ist all das in einem siebenstöckigen Neubau mit gerasterter Fassade sowie in einem sechsstöckigen Bestandsgebäude mit denkmalgeschützter Art-déco-Fassade. Wo Alt- auf Neubau aufeinandertreffen, ist eine "Fuge" in Form eines mehrgeschoßigen Atriums entstanden, die laut den Architekten Thomas Weber und Mario Paintner als "Ader" des Hauses fungiert und zum Begegnungs- und Kommunikationsort werden soll.

Gegliedert werden die Flächen durch das Mobiliar und durch Rückzugsräume, in denen sich die Nutzer zum Telefonieren oder für Arbeiten, die höhere Konzentration erfordern, zurückziehen können. In den anderen, etwas größer dimensionierten verglasten Räumen ist Platz für Besprechungen.

Organisiert ist die neue Arbeitswelt nach dem Activity Based Working Prinzip: Die Mitarbeiter haben keine fix zugeordneten Schreibtische und können so immer die beste Arbeitsumgebung für die jeweilige Tätigkeit wählen.

Peter Kogler, bekannt für seine Wandgestaltungen, inszenierte die Fassade des Innenhofs. Die „Kunst am Bau“ wird durch eine Lichtinstallation von Brigitte Kowanz, einer abstrakten Skulptur von Hans Kupelwieser und einer mehrdimensionalen Schwebeinstallation von Constantin Luser ergänzt.

Offene Bürokonzepte, Activity Based Working Konzept und maßgeschneiderte Büromöbel schaffen eine kreative Arbeitsumgebung.

Die markanten Perforierungen in den Fensterlaibungen geben der Fassade ihren spezifischen Charakter und ermöglichen dem Nutzer, eine natürliche und selbstbestimmte Belüftung.

Wo Alt- auf Neubau aufeinandertreffen, ist eine "Fuge" entstanden. Sie bildet die zentrale Erschließungsachse des Hauses und dient als Begegnungs- und Kommunikationsbereich.

Auf drei Ebenen bietet das neue Einkaufszentrum alles für den Einkaufsbummel zwischendurch.



POST AM ROCHUS Hard Facts

Baubeginn: 2015

Inbetriebnahme: 2017

Bruttogeschoßfläche: 49.200 m², davon ca. 5.500 m² Geschäftsflächen auf drei Geschossen (Shops und Gastronomie)

MitarbeiterInnen: 1.100

DGNB Zertifikat Gold:
(vorrausichtlich 1. Quartal 2018)

POST AM ROCHUS Projektbeteiligung

Bauherr:
Österreichische Post AG

Nutzerseitiges Projektmanagement:
M.O.O.CON GmbH

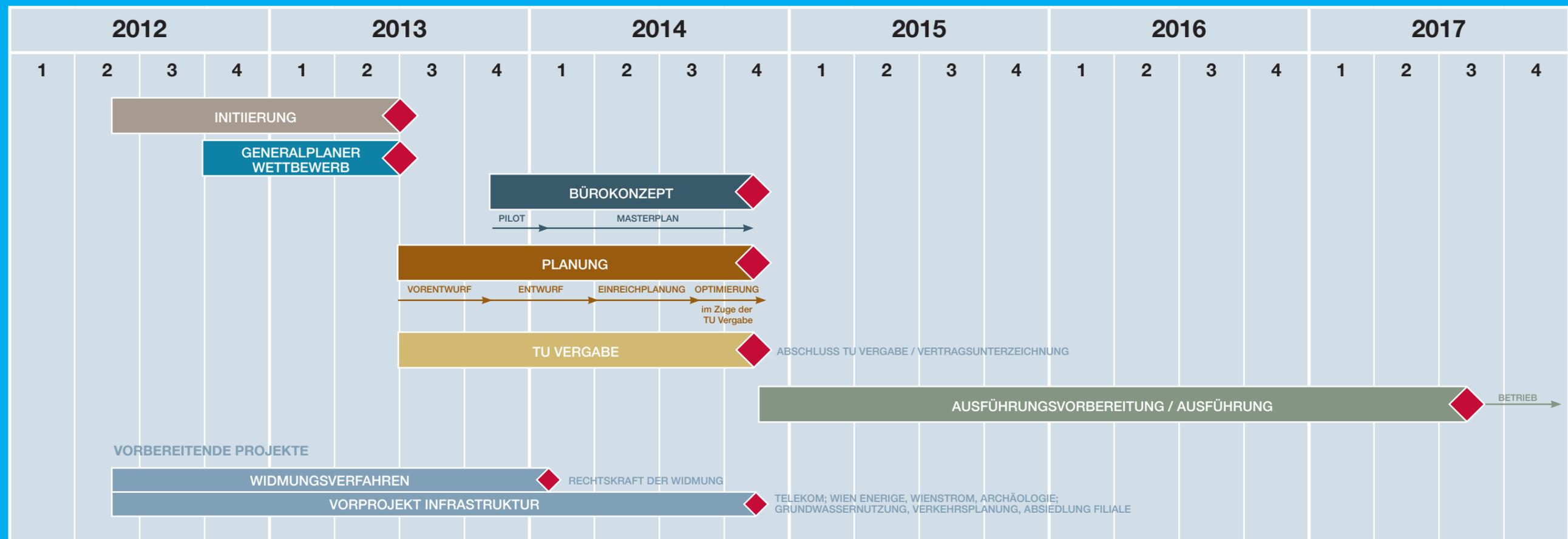
Technisch operative Verfahrensbegleitung:
M.O.O.CON GmbH

Rechtliche Verfahrensbegleitung:
Heid Schiefer Rechtsanwälte OG

Generalplanung: Schenker Salvi
Weber Architekten ZT GmbH

Architekturplanung: Schenker Salvi
Weber Architekten ZT GmbH mit
feld72 Architekten ZT GmbH

Totalunternehmer:
Arge Post am Rochus
ÖSTU STETTIN - HABAU



M.O.O.CON® ist der Spezialist für maßgeschneiderte Gebäudelösungen. In unseren vier Geschäftsfeldern Strategieberatung, Gebäudeentwicklung, Facility Management und Relocation betreuen wir KundInnen aus dem privaten, gewerblichen und öffentlichen Sektor.



Wir verstehen die aktuellen und zukünftigen Anforderungen von Unternehmen und Institutionen und übersetzen diese in eine spezifische Objekt- und Servicestrategie. Hinter M.O.O.CON® steht ein Team von SpezialistInnen aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Architektur und Projektmanagement. Mit über 60 MitarbeiterInnen an 4 Standorten beraten wir KundInnen in verschiedenen europäischen Ländern.

Impressum

M.O.O.CON® GmbH | Österreich
Plenkerstraße 14 | 3340 Waidhofen/Ybbs | Österreich

Copyrights

Titelbild, Seiten 1-6, 8, 10, 13, 15, 17-19, 21, 23-24:
©M.O.O.CON, Fotograf Walter Oberbramberger
Seite 7: ©Stadtarchäologie Wien
Seite 12: ©Lukas Schaller
Seiten 12-13:
Renderings ©Schenker Salvi Weber Architekten ZT
alle anderen Bilder & Grafiken: ©M.O.O.CON