

**HANS KNAUSS + C&P***Ex-Skirennläufer investiert in 1220*

WIEN. Die Zusammenarbeit zwischen Bauträger C&P Immobilien AG und dem ehemaligen Skistar Hans Knauß wird ausgebaut.

Mit einem weiteren Wohnprojekt im 22. Bezirk will die „C&P und Hans Knauß GmbH“ an den Erfolg des ersten gemeinsamen Projekts in der Schüttaustraße in Kaisermühlen anknüpfen. Geplant ist ein Wohnhaus auf 1.300 m<sup>2</sup> mit 56 neuen Wohneinheiten, einer Gewerbeeinheit sowie einer Tiefgarage mit 26 Stellplätzen in der Süßenbrunner Straße in Hirschstetten.

**Baubeginn im Q2 2018**

Bei der Bauweise setzt die C&P Immobilien AG vorrangig auf „Zwei-Zimmer-Wohnungen im intelligenten Design“ und will damit ein kompaktes und effizientes Wohnen ermöglichen.

Die Einreichpläne für dieses Vorhaben werden derzeit erstellt, der Baubeginn ist nach dem Vertriebsstart im zweiten Quartal 2018 angedacht. (pj)



© C&amp;P Immobilien/Fiedler Peter

**C&P und Hans Knauß GmbH**

Cyrus Asreahan, Hans Knauß, Markus Ritter, Thomas Schober-Plankl (v.l.).

# Attensam-Rekord

Der Marktführer in der umfassenden Betreuung von Wohnimmobilien verzeichnete sein erfolgreichstes Jahr.



© Attensam/Peter Rigaud

Oliver Attensam hat am 1.1.2004 die Geschäftsführung für Wien und 2009 für die ganze Attensam-Gruppe übernommen.

**••• Von Paul Christian Jezek**

WIEN. Der Jahresumsatz der Attensam Unternehmensgruppe kletterte um 8,2% auf den neuen Rekordwert von 63,7 Mio. € (2015/16: 58,9 Mio.). Den Großteil des Umsatzes erzielte Attensam mit 42,0 Mio. am wichtigen Wiener Markt. Die Steigerung betrug hier 6,9% im Vergleich zum Vorjahr (39,3 Mio.). Die anderen Bundesländer trugen mit 21,7 Mio. zum Jahresumsatz bei und erreichten damit eine Steigerung von 10,6%.

„Im Sinne unserer Regionalstrategie entwickeln wir maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen, die in den einzelnen Bundesländern durchaus unterschiedlich ausfallen können“, stellte GF Oliver Attensam z.B. fest, dass Kunden in Westösterreich vermehrt zu Komplettpaketen greifen, während

im Osten eher Einzelleistungen nachgefragt werden. Bei der Kundenstruktur dominierten die Hausverwaltungen (64%), gefolgt von Gewerbekunden (23%), öffentlichen Stellen (9%) und privaten Haushalten (4%).

**Die Geschäftsfelder**

Mit den Unternehmensbereichen „Hausbetreuung“ (35,3%) und „Winterservice“ (31,9%) erzielt Attensam mehr als zwei Drittel des Umsatzes. Darüber hinaus tragen vor allem die Bereiche „Bürobetreuung“ (15,5%) sowie „Sonderreinigung“ (5,8%) und „Grünflächenbetreuung“ (5,0%) zum Umsatz bei.

Neben den klassischen Reinigungsarbeiten gibt es ein besonderes Zusatzservice: „Unsere Mitarbeiter sind darauf geschult, während ihrer Arbeit auch Mängel zu erkennen, zu dokumentieren und an die entspre-

chende Stelle weiterzuleiten“, erklärt Oliver Attensam. „Auf Kundenwunsch löst dann ein Spezialist zeitnah das Problem.“ Das Unternehmen verfügt über Professionisten wie Installateure, Maler, Elektriker, Baumeister und Schädlingsbekämpfer.

Per 1.11. beginnt die Wintersaison – Schneeräumung ist seit der Unternehmensgründung 1980 fester Bestandteil des Leistungsspektrums. Österreichweit sind dann rund 560 moderne Räumfahrzeuge im Einsatz. Im kommenden Winter werden voraussichtlich etwa 2,7 Mio. m<sup>2</sup> Fläche von Schnee befreit – das entspricht mehr als 370 Fußballfeldern.

Ausbauen will Attensam vor allem den Geschäftsbereich „Bürobetreuung“ und hier vor allem mittelständische Unternehmen mit Büroflächen bis 1.000 m<sup>2</sup> verstärkt ansprechen.