

HANDWERKER-NETZWERK

Dynamische Waldviertler

„Wer nicht teilen kann, kann auch nicht multiplizieren“ – das ist ein Leitmotiv der „Waldviertler Handwerker“, einer gemeinsamen Vermarktungsplattform, in der 54 Klein- und Mittelbetriebe organisiert sind. Seit einem Jahr kooperieren die Waldviertler nun, um ihre Leistungen im Bereich Bauen, Renovieren und Sanieren gemeinsam zu pushen und um neue Formen der Zusammenarbeit zu forcieren und



Tischler Stefan Schrenk und Fliesenlegerin Ulrike Brandner-Lauter forcieren Waldviertler Handwerk

Qualitätsstandards zu definieren. „Es geht nicht nur um die Vermarktung, wir stehen auch für sozial gerechte Entlohnung und die Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter“, sagt Ulrike Brandner-Lauter. Sie ist Geschäftsführerin der Fliesenlegerfirma Lauter und gemeinsam mit Stefan Schrenk Projektleiterin der Waldviertler Handwerker. „Die Zusammenarbeit der Gewerke untereinander ist ein wesentlicher Faktor bei komplexeren Bauvorhaben. Bei den Waldviertler Handwerkern funktioniert dieses Zusammenspiel einfach“, ergänzt Schrenk, Inhaber einer auf Stiegen und Türen spezialisierten Tischlerei in Vitis. Er hat gemeinsam mit Partnern eine wegweisende Baugestaltung für den Innenausbau von Hotels entwickelt, die im Mai erstmals beim Bau des „Smart Motel“ in Gars am Kamp zum Einsatz kam. **Mit 22 Handwerkern aus sieben unterschiedlichen Gewerken ist es gelungen, die veranschlagte Bauzeit von sechs Wochen auf fünfzehn Arbeitstage zu halbieren.** Alle Beteiligten hatten einen gemeinsamen Bauplan mit getakteten Zeitfenstern, ein Logistik-Dienstleister belieferte alle Gewerke, ebenso wurden die Mülltrennung und die Reinigung zentral gesteuert – und die Handwerker saßen gemeinsam am Mittagstisch. Die Überlegung dahinter ist es, auch voneinander zu lernen und neue Produkte zu entwickeln, so Schrenk. Er weiß aus eigener Erfahrung, dass die Segnungen des Billigstbieterprinzips sich in Grenzen halten. „Das Bestbieterprinzip bringt die unterschiedlichsten Firmen zusammen. Es ist nicht gesagt, dass deren Mitarbeiter auch miteinander können“, gibt er zu bedenken, und fügt hinzu: „Wir sind überzeugt, dass wir besser und schneller sind, wenn wir zusammenarbeiten.“

Als Zielgruppe und Zielgebiet haben die Waldviertler Handwerker neben Niederösterreich den Großraum Wien definiert. Schon jetzt machen manche Betriebe den Großteil ihres Umsatzes im Umfeld der Bundeshauptstadt. Einen Gutteil davon mit Zinshaus-Sanierungen und Umbauten im Privatbereich. Zu kleine Projekte gibt es für die Handwerker kaum. „Man darf die kleinen Projekte nicht unterschätzen“, sagt Brandner-Lauter. Ihre Mitarbeiter haben zuletzt eine Musterwohnung im „Goldenen Quartier“ verfließt. Wenig Begeisterung lösen hingegen 08/15-Baustellen aus: „Die besten Leute wollen nicht auf Objektbaustellen“, so Schrenk.

ZUKÄUFE

Erhöhte Herzfrequenz

Gerhard Glinzerer, Mehrheitseigentümer der Herz-Gruppe, schätzt klassische Musik und strategisches Wachstum. Für beides gibt es aktuelle Belege. Seine Passion für feine Töne zeigte der gebürtige Steirer zuletzt bei der Werkseröffnung in Kemeten (Südburgenland) wo er zur Umrahmung der Feier zwei hochkarätige Musiker auf die Bühne holte. Der Ausbau des Werks Kemeten selbst fällt in die Kategorie Wachstum, mit der Glinzerer inzwischen auch ganz gut vertraut ist.

Seit der gänzlichen Übernahme von Herz im Jahr 1994 hat er eine Gebäudetechnik-Gruppe von europäischem Format kreiert.

Bis vor kurzem waren in den Herz-Firmen rund 1.700 Mitarbeiter beschäftigt, mit einem Umsatz von etwa 160 Millionen Euro. Mit der Übernahme der Hirsch Servo-Gruppe und der serbischen Firma Feniks BB werden es 2014 voraussichtlich 250 Millionen Euro. Damit zählt die Unternehmensgruppe zu den großen Produzenten im Heizungs-, Lüftungs- und Klimabereich in Europa. Die beiden Neuzugänge passen gut zu den Firmen der Gruppe, die unter anderem Armaturen, Biomassekessel, Wärmepumpen, Thermostatköpfe und Pressfittinge im Programm hat. Feniks produziert motorgesteuerter Kombiventile, sowie Übergabe- und Umformerstationen für Heizungen und für die Warmwassererzeugung und gilt mit seinen 35 Mitarbeitern als wichtigen Anbieter für hydraulische Spezialprodukte.

Weitaus schwerer wiegt aber die kürzlich erlangte Mehrheit an Hirsch Servo. Die Firma ist ein Sanierungskandidat, setzte zuletzt im Geschäftsjahr 2012/13 etwa 88 Millionen Euro um fuhr damit ein Ergebnis vor Steuern von minus 4,4 Millionen Euro ein. Die Eigenkapitalquote lag bei 1,3 Prozent. Hirsch Servo ist aber auch eine Chance, immerhin verfügt die Gruppe mit Produktionsstandorten in Österreich, Ungarn, Polen, der Slowakei, Italien und Rumänien über einiges an Know-how in der EPS-Produktion. Die Anwendungsgebiete reichen dabei von Verpackungen, technischen Formteilen bis hin zu Gebäudeisolierungen. Und Hirsch ist mit Partnern in über 25 europäischen Ländern Europas ein führender Hersteller und OEM-Ausstatter für Noppenplatten unterschiedlichster Technologien für hochwertige Flächenheizungssysteme – das passt auf jeden Fall gut zu Herz. Kenner der Szene meinen, dass Hirsch den Herzschriftmacher Glinzerer dringend braucht, um die derzeit bestehende Struktur zu sichern. Und natürlich auch Finanzierungspartner, denen der Firmenchef anlässlich der Eröffnung in Kemeten ausdrücklich Rosen streute, was in Zeiten des grassierenden Banken-Bashings auch keine Selbstverständlichkeit ist. Umgekehrt hört man auch aus Finanzkreisen, dass man gerne mehr Unternehmer der Sorte Glinzerer als Kunden hätte. Er gilt als hervorragender Analytiker und Strategie, zudem werden ihm Bescheidenheit und Fleiß nachgesagt.



Herz-Chef Gerhard Glinzerer legt im Expansionstempo ein Schauflein nach