

# Zulieferer der Metallbaubetriebe

## Unterstützung durch optimierte Beratung

Kaum ein marktführender deutscher Hersteller verzichtet auf eine Handelsniederlassung in Österreich. Geze, Dorma, Sapa Building System, Schüco, Novoferm unter der Firmierung Domoferm... zeigen Marktpräsenz. Mit voestalpine und Glas Marte ist es uns gelungen, auch von österreichischen Herstellern ein Statement zum aktuellen Markt einzuholen.

### dani alu

Hannes Sprung, Vertriebsleitung, Wien: „dani alu ist ein Familienbetrieb in Lyon mit ca. 130 Mitarbeitern. Wir produzieren in Lyon, Paris und Hösbach (D). In Wien führe ich alleine unsere Handelsniederlassung und bearbeite den österreichischen und osteuropäischen Raum. Mit dem österreichischen Markt erwirtschaften wir ca. 5% unseres Gesamtumsatzes, Europa ist unser Hauptmarkt.“



Speziell im Osten Österreichs ist ein sehr starker Zustrom von Firmen und Fachkräften aus Osteuropa zu bemerken, die sehr günstig arbeiten. Auf Großbaustellen findet sich teils ein Ausländeranteil bis zu 80% aus dem ehemaligen Osten. Preisdumping macht vielen guten Firmen zu schaffen. Damit die Konjunktur besser wird, hilft nur: bauen, bauen, bauen. Durch die zahlreichen Vorgaben der EU werden viele Kleinbetriebe zu Verlierern. Um sich trotz der Schwierigkeiten im Markt gut zu positionieren, sollten die Betriebe auf Qualität achten und Aufträge termingerecht erledigen.“

### Geze Austria

Thomas Korb, Geschäftsführer Geze Austria: „In Hallwang befindet sich unser einziger Standort in Österreich. In Lager, Fertigung und Vertrieb sind hier 85 Mitarbeiter beschäftigt. Relevante Produkte, die wir an die Metallbaubranche liefern, sind Türschließer, Rauch- und Wärmeabzugsanlagen, automatische Türsysteme und Sicherheitstechnik. Geze Austria erwirtschaftet 85% des Umsatzes in Österreich und 15% in Exportmärkte, die von hier aus betreut werden. In den vergangenen drei Jahren hat der Preisdruck weiter zugenommen, von den Servicedienstleistungen der Industrie wird laufend mehr erwartet. Fördermöglichkeiten für die

Konjunktur gäbe es schon. Beispielsweise sollten Betriebe über Steuern und hinsichtlich ihrer Abgaben entlastet werden, das Vergabesystem zugunsten von Bestbietern novelliert werden. Bei den Vergaben sollten Nachhaltigkeit, künftige Instandhaltungskosten und Parameter für langfristige Qualität stärker berücksichtigt werden. Generell ist eine professionelle Auftragsabwicklung in Top Qualität ein Garant für hohe Kundenzufriedenheit und eine Basis für zukünftige Geschäfte. Klappt dies, lassen sich langfristig auch bessere Preise erzielen. Nachhaltige Zusammenarbeit zahlt sich für Metallbaubetriebe aus.“

### Glas Marte

Martin Feigl und Ing. Bernhard Feigl, Geschäftsführende Gesellschafter Glas Marte, Bregenz: „Wir beschäftigen am Standort Bregenz 300 Mitarbeiter. Unsere relevanten Produkte für den Metallbau sind Uniglas Isolierglas, Systeme für Balkonverglasung, Ganzglasgeländer GM Railing und Glasfassaden. In Österreich erwirtschaften wir ca. 30% vom Umsatz, im Ausland ca. 70%. Nach wie vor stagniert unsere Konjunktur hier eher, weshalb Perspektiven besser in individuellen Angeboten, in der Spezialisierung auf bestimmte Marktsegmente

und in kundenspezifischen Lösungen zu suchen sind. Wir meinen, dass eine Deregulierung von Gesetzen und Vorschriften und die Reduktion von Dokumentations- und Verwaltungsaufwand die Branche etwas entlasten könnte. Den Metallbaubetrieben empfehlen wir, die Zertifizierungsvorschriften der EU umzusetzen und gegenüber den Auftraggebern zu gewährleisten. Für Erfolg im Markt sollten Betriebe in puncto regionale Aufträge oder internationale Aufträge eine klare Entscheidung treffen und dann Gas geben.“

## Hörmann Austria

Christian Edhofer, Geschäftsleiter der Hörmann Austria Verkaufsniederlassungen: „Insgesamt beschäftigt Hörmann 131 Mitarbeiter an zwei Standorten in Österreich. Die beiden Verkaufsniederlassungen Mondsee und Dobl umfassen eine Lagerfläche von über 10.000 m<sup>2</sup>. Neben den Sectionaltoren für den privaten und gewerblichen Bau werden auch Haustüren, Rohrrahmenelemente, Feuerschutztüren- und Tore sowie Verladetechnik und Schnellauftore in Österreich verkauft. Im Markt ist zu beobachten, dass die Konzentration auf größere Betriebe sowie Generalunternehmer wächst. Die Konjunktur ist für die erste Hälfte des Jahres als eher schwach zu bewerten. Die Prognose für das zweite Halbjahr wird besser eingeschätzt. Ein Weg für weiteren Aufschwung könnte der Ausbau von Förderprogrammen für Klein- und mittelständische Betriebe sowie die Unterstützung österreichischer Unternehmen sein. Mit Blick auf die Lohndumping-Situation aus den östlichen Nachbarländern ist dies erforderlich. Damit die Betriebe auf dem Markt gut positioniert bleiben, ist eine gute Kundenbindung gepaart mit bester Qualität in Ausführung und Service ratsam. Metallbauer sollten auf die Qualität der Zukaufprodukte und auf das Einhalten der Termine achten.“

## voestalpine

Gerald Klein, Leitung Verkauf Systemlösungen, Krams. „Wir haben den Produktionsstandort in Krams an der Donau, Niederösterreich. Vertriebsniederlassungen von voestalpine Krams befinden sich



in Tychy (PL), München, Düsseldorf, Budapest, Den Haag, Kopenhagen, Stockholm, Moskau, Kiew, Straßburg, Bukarest, Mailand. Am Standort hier werden unter anderem Tür- und Torprofile mit thermischer Trennung, Rauchschutz der Klassen E30, E60, E90, und E120 sowie Brandschutz der Klassen EI30, EI60 und EI90 hergestellt. Vom Gesamtumsatz erwirtschaften wir 20 % in Österreich, 91 % in Europa und 9 % in nicht EU-Ländern. Die aktuelle Konjunktur zeigt generell eine schlechte Entwicklung mit starken Auswirkungen für die Metallbaubranche. Wir halten mit persönlicher Kundenberatung und -betreuung dagegen. Außerdem spielt Marketing und Direktmarketing eine wichtigere Rolle. Metallbaubetriebe sollten verstärkt auf Qualität, Service und Reaktionsgeschwindigkeit setzen.“

DAS NEUE



UND

glasstec

HALLE 11 STAND G 56

FÜR ENERGIEEFFIZIENZ

Zwei schlaue Warme Kanten für energieeffiziente Fenster und behagliches Wohnen.



Der neue **SWISSPACER Advance** mit der besten Performance in der Mittelklasse zu fairen Preisen.

# SWISSPACER

Engineered in Switzerland



**SWISSPACER Ultimate**

DIE Warme Kante für die Oberklasse mit den besten Psi-Werten nach ift-Richtlinien WA-17/1 & WA-08/2.

[www.swisspacer.com](http://www.swisspacer.com)

### Knauf Interfer SE

Günther Hornaus, Leiter der Repräsentanz Linz: „Die Knauf Interfer Gruppe ist einer der führenden Distributeure, Bearbeiter und Serviceanbieter für Stahl und Aluminium in Europa. Insgesamt beschäftigt die Gruppe mit Hauptsitz in Essen rund 1.500 Mitarbeiter. Knauf



Interfer setzt sich aus fünf strategisch-operativ eigenverantwortlichen Geschäftsfeldern zusammen: Distribution, Stahlverarbeitung, Stahl Service Center, Kaltwalzen und Aluminium. Die Repräsentanz St. Florian/Linz in Oberösterreich ist Teil des Geschäftsfeldes Stahl Service Center und betreut auch den Markt in Osteuropa. Aktuell sind in diesem Geschäftsfeld europaweit circa 350 Mitarbeiter an fünf Standorten beschäftigt. Das Geschäftsfeld Stahl Ser-

vice Center bietet Spaltband, Wickelringe, Kleincoils, Tafeln und Zuschnitte in unterschiedlichen Güten und Qualitäten an. Dabei ist die oberflächenschonende Anarbeitung veredelter und lackierter Oberflächen eine Kernkompetenz. Außerdem können wir über unseren Standort in Neuwied ein umfangreiches Portfolio an Stahl- und Aluminiumtüren und -Toren sowie -Zaunenelementen in den österreichischen Markt liefern. Unsere Kunden fragen verstärkt individuelle Gesamtlösungen an, dabei entwickeln wir uns immer mehr zum Systempartner der Metallbaubranche. So können unsere Kunden beispielsweise den Beschaffungs- und Dispositionsprozess teilweise oder komplett an uns auslagern. Zusätzlich bieten wir technische Anwendungsberatung, kundenspezifische Lagerhaltung, Materialdisposition, Lohnarbeiten, Konsignationslagerung und IT-Anbindungen an.“

## Unternehmen des Metallbaus

### Differenzieren und Positionieren

**Die Lage der Metallbaubetriebe ist nach wie vor angespannt. Die Mitbewerber werden mehr, die Fachkräfte eher weniger. Vier ganz unterschiedlich aufgestellte Unternehmen haben aus ihrer Sicht die Lage beschrieben.**

### Unger Steel Group, Oberwart

Ing. Mag. (FH) Matthias Unger, Sales & Business Development: „Die Zentrale und das europäische Produktionswerk der Unger Steel Group befinden sich in Oberwart, Südburgenland. Der Standort ist das Herzstück des Unternehmens, aktuell arbeiten hier 390 Mitarbeiter. Jährlich werden rund 30.000 Tonnen Stahl in Oberwart verarbeitet. Die Zentrale mit dem Sitz der Geschäftsleitung bietet sämtliche Leistungen der Gruppe, ausgehend von der Kernkompetenz Stahlbau bis hin zur Übernahme der Bauprojekte als Generalunternehmer bestehend aus Architektur, Planung mit Statik, Baustellenmanagement über sämtliche Bauneben- und Ausbaugewerke sowie die gebäudetechnische Ausstattung bis zur Ausführung und schlüsselfertigen Übergabe unter einem Dach. Seit nahezu 20 Jahren ist das repräsentative Büro in der Wiener Innenstadt Anlaufstelle und Drehscheibe für internationale Kontakte, neue Geschäftsfelder und Märkte. In enger Zusammenarbeit mit dem Headquarter in Oberwart sind sämtliche Leistungen der Gruppe erhältlich, ein zusätzlicher Schwerpunkt liegt aufgrund der strategisch günstigen Lage



Wiens auf den Bereichen New Business Development, Real Estate und Expansion. Unger prägt seit vielen Jahren das urbane Stadtbild Wiens mit Projekten wie das Rautendach des neuen Wiener Hauptbahnhofs, welches 2013 mit dem österreichischen Stahlbaupreis ausgezeichnet wurde, das LLC der Wirtschaftsuniversität Wien, den Dachgeschossausbau des Palais Principe oder die Messe

Wien, um nur einige zu nennen. Die Unger Steel Group erwirtschaftete 2013 einen Auslandsanteil von 70 %, die restlichen 30 % in Österreich. Die Kernmärkte von Unger sind außer Österreich, Deutschland, Russland, Rumänien und die Vereinigten Arabischen Emirate. In Zentral- und Osteuropa erwarten wir eine leicht positive Entwicklung für unsere Auftragslage, in diesen Stammmärkten bieten wir flächendeckend unser Leistungsspektrum an. Unger worldwide heißt unsere Devise, wir haben uns nie gescheut, die First-Mover-Funktion zu übernehmen und haben schon vor Jahrzehnten unsere Expansion über die Grenzen vorangetrieben. Unger steht seinen Kunden bei deren Markterweiterung zur Seite und begleitet sie dorthin, wo Projekte geplant sind.“

## Gschaider Metalltechnik, Obertrum

Johann Gschaider, Geschäftsführung: „Derzeit beschäftigen wir 16 Mitarbeiter. Unser Leistungsportfolio umfasst jegliche Metall- und Glasarbeiten im Innen sowie Außenbereich – überwiegend für Privatleute und Architekten. Wir haben bereits Aufträge in der gesamten D-A-CH-Region ausgeführt, wobei wir primär im Bundesland Salzburg agieren. Der Wettbewerb nimmt langsam aber stetig zu, wodurch herausragende Qualität oder Spezialisierung zunehmend wichtiger werden, um sich von der Konkurrenz zu differenzieren. Die Konjunktur ist unsererseits wieder auf Vorkrisenniveau; wird in absehbarer Zeit allerdings nicht maßgeblich wachsen. Der Staat kann die Metallbranche nur indirekt fördern, indem die Steuern auf Arbeit gesenkt werden. Die Rolle des Em-



ployer Branding, wie auch ein offensives Herantreten an potenzielle Lehrlinge bzw. Fachkräfte, wird zunehmend wichtiger. Mitarbeitern muss sowohl ein attraktiver Arbeitsplatz als auch mögliche Aufstiegsmöglichkeiten im Betrieb geboten werden. Die Verkehrsinfrastruktur

in der Region Salzburg Stadt ist nicht zeitgemäß – jahrzehntelange Ignoranz gegenüber dem Individualverkehr sowie Fehlentwicklungen der öffentlichen Infrastruktur führen zu regelmäßigem Verkehrskollaps, sowohl in als auch nach Salzburg.“

## Fill Metallbau, Hohenzell

Geschäftsführender Gesellschafter Stefan Fill: „Derzeit beschäftigen wir 220 Mitarbeiter und ca. 40 Zeitarbeiter. Unser Metier sind alle Arten von Fassaden- und Stahlbauarbeiten. Wir sind in allen D-A-CH-Ländern tätig, in England und auf diversen Spotmärkten – derzeit Nigeria und Bahamas. Der Österreichische Markt ist aufgrund des Konjunkturrückgangs vom Preisverfall gekennzeichnet. Die Ausschreibungen über Generalunternehmer und Totalübernehmer sind angestiegen. Dadurch haben sich sowohl Preis- und Termindruck als auch die Vertragsbedingungen verschärft. Für uns Metallbauunternehmen gilt es, die betrieblichen Abläufe

laufend zu optimieren, die Fixkosten im Auge zu behalten und neue Produktfelder anzudenken. Der Staat könnte unsere Branche unterstützen, indem öffentliche Bau- und Sanierungsvorhaben forciert werden, die Zahlungsziele bei öffentlichen Aufträgen verkürzt und Kriterien für Bestbieter in die Ausschreibungen integriert. Auf dem Arbeitsmarkt gibt es derzeit wenig qualifizierte Facharbeiter und Techniker, es bleibt uns eigentlich nichts anderes übrig, als selbst Lehrlinge auszubilden. Mit der Infrastruktur auf der Achse Wien – München sind wir sehr zufrieden, auch die Internetstruktur ist aufgrund eines lokalen Providers recht gut.“

## Metallbau Payreder, Perg

Geschäftsführer Markus Pechböck: „Wir beschäftigen 47 Mitarbeiter, unser Portfolio umfasst den klassischen Metallbau sowohl im Industrie- und Objektbau als auch im privaten Sektor: Portale, Fassaden, Türen, Fenster, Tore und speziell Brandschutz-Rolltore. Darüber hinaus bauen wir Portale, Balkone, Wintergärten usw. Wir sind regional von Salzburg bis Wien tätig – im Umkreis von ca. 150 Kilometern. Die Infrastruktur ist gut. Die Meldungen der Medien zur Konjunktur in Österreich sind erschreckend. Die zunehmende Kurzarbeit in der Industrie spiegelt sich im Metallbau wieder. Die Aufträge sind immer umkämpfter – selbst bei Stammkunden. Die Mitbewerber werden mehr und der Kuchen kleiner – das Geschäft ist prinzipiell rückläufig. Ich meine auch, dass es in den letzten Jahren viele neue Gründungen gegeben hat. Ob der Staat mit Förderprogrammen



die Konjunktur ankurbeln kann, daran habe ich meine Zweifel. Aber nicht nur die Auftragslage wird schwierig, auch der Fachkräftemangel wird sich zu einem eklatanten Problem für unsere Branche entwickeln. Die Unternehmen denken allzu kurzfristig, wenn sie nicht

ausbilden. Auszubildende sind nur kurzfristig ein Kostenfaktor, langfristig sind sie unsere zukünftige Einnahmequelle. Metallbauer auszubilden, ist für uns wichtig, möchte ein Azubi nach der Lehre bleiben, freuen wir uns, wenn er als Mitarbeiter im Unternehmen tätig bleibt. 2014 durften wir einem Payreder-Lehrling zum Landeslehrlingssieger von Oberösterreich gratulieren.“