



Interview

Im Mittelfeld

Alfred Offner, Eigentümer der Offner Gebäudetechnik-Gruppe, ist Installateur und Anlagenbauer. In a3 spricht er über geringe Margen, die Schwächen von Generalunternehmen und die steigende Bereitschaft von privaten Bauherrn, mehr für nachhaltige Gebäudetechnik auszugeben.

Interview: Franz Artner

a3: Reklamationen sind Chefsache, habe ich auf ihrer Webpage gelesen. Haben Sie damit viel zu tun?

Alfred Offner: Im Großen und Ganzen habe ich in dieser Sache, Gott sei Dank, nicht viel zu tun. Fehler auf den Baustellen gehören leider zu unserem Alltag. Es ist deshalb ganz wichtig, dass man mit Ihnen transparent umgeht – in der Aufklärung, im Übernehmen der Verantwortung und dass man letztlich aus den Problemen lernt. Wir arbeiten schließlich in einem Gewerk, bei dem Fehler immense Auswirkungen haben.

a3: Sie sind also kein Freund rechtlicher Auseinandersetzungen?

Offner: Nein, denn in der Realität endet ein oft jahrelanger, rechtlicher Streit am Ende doch fast immer mit einem Vergleich.

a3: Wie war aus Ihrer Sicht das Jahr 2015 und was erwarten Sie für heuer? Stimmt die Auslastung?

Offner: Wir haben in den letzten Jahren unser Personal um rund 20 Prozent reduziert, um uns dem Markt anzupassen. Und wir haben 2015 ein positives Ergebnis erzielt, was unter den gegebenen Umständen schon ein Erfolg ist.

a3: Sind Sie bei den Margen inzwischen dort, wo die großen Baukonzerne mit ein bis zwei Prozent sind?

Offner: Ja, ich meine, dass jeder zufrieden sein kann, wenn er 2–3 Prozent erreicht. Das heißt aber auch, dass wir in Wahrheit bei vollem Risiko mit Ergebnissen im Skontobereich arbeiten. Ein unglücklich verlaufendes Projekt kann sich daher auch furchtbar auf den Weiterbestand eines Betriebes auswirken.

a3: Und wie sieht die Auslastung heuer aus?

Offner: Wir haben unter anderem gemeinsam mit Caverion die Sanierung von 272 Zimmern des Hotels Marriott erhalten. Die erste Baustufe muß im ersten Halbjahr ab-

geschlossen sein. Wenn in unserem Geschäft die Auslastung im ersten Halbjahr halbwegs gut ist, dann ist ein großer Schritt für ein positives Jahresergebnis gelegt.

a3: Einige Vertreter der Branche beklagen die Preissituation. Wie geht es Ihnen damit?

Offner: Die Preissituation ist extrem schwierig. Wenn man ein Angebot mit nicht kostendeckenden Preisen abgibt, schafft man es kaum, das Ergebnis durch Optimierung in der Organisation und im Einkauf umzudrehen. Letztendlich schlägt sich das Ergebnis in der Liquidität bei der Endabrechnung nieder. Ich meine, da werden sich einige unserer Mitbewerber noch wundern, was in Zukunft auf sie zukommen wird.

a3: Denken Sie, dass der Branche eine Schrumpfung bevorsteht?

Offner: Es wird ganz sicher eine Reduktion geben. Dazu kommt, dass diese Preissitu-

Blick ins Büro

a3: Manche Vertreter der Gebäudetechnik beklagen das Fehlen von Nachwuchs. Woher beziehen sie Ihr Personal?

Offner: Das Nachwuchsproblem ist natürlich vorhanden. Unser Gewerk wächst technisch rasant, personell kann es zu Engpässen kommen. Wir rekrutieren viele unsere Leute aus der HTL Pinkafeld, durch Mundpropaganda und über das Internet. Ich meine, der Beruf des Gebäude-Technikers wird weit unter seinem Wert geschlagen und das Handwerk zu wenig gefördert. Wir müssen auch am Image dieses Berufs arbeiten.

a3: Wie viele Mitarbeiter Ihres Unternehmens haben einen Migrationshintergrund, 50 Prozent?

Offner: Das wird in etwa hinkommen, Faktum ist, ohne Mitarbeiter mit Migrationshintergrund könnten wir unseren Betrieb zusperrern. Für uns ist bei der Wahl unserer Mitarbeiter deren Leistung und Bildung und nicht deren Sympathie oder Herkunft entscheidend.

a3: Seit Kurzem gibt es an der TU Graz eine Professur für Gebäudetechnik. Halten Sie es für richtig, dass die Gebäudetechnik auf universitärer Ebene beforscht und gelehrt wird?

Offner: Das finde ich als ersten Schritt eine gute Idee. Wobei das österreichische Ausbildungssystem in Form einer HTL meiner Meinung nach ein sehr gutes ist.

a3: Sie führen Ihr Unternehmen seit 1996. Wie sieht es mit der Nachfolge aus? Erhalten Sie hin und wieder Übernahme-Angebote?

Offner: Ich habe drei Söhne. Wir werden sehen, ob einer von ihnen dafür geeignet sein wird und später einmal in das Unternehmen einsteigen will. Sollte dies nicht der Fall sein, so kann ich mir immer noch überlegen, ob ich meinen Betrieb veräußere.

a3: Es gibt also Anfragen?

Offner: Ja, aber wenig ernstzunehmende. Häufiger kommen eher Anfragen, ob wir nicht die eine oder andere Firma übernehmen wollen.

a3: Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Offner: Die Politik ist echt gefordert, denn die Insel der Seligen ist längst Vergangenheit. Ich meine, dass mit steuerlichen Anreizen erhebliche Investitionen in den Gebäudebestand möglich wären. Auch bei der Eigenkapitalquote von Unternehmen sollten Akzente gesetzt werden. Ein geringes Eigenkapital führt sehr rasch in die Insolvenz – was am Ende wiederum Arbeitsplätze kostet.



|