

Menschen pro Jahr, die in unsere Branche wollten. Heute hören wir, dass an dieser HTL selbst zwei Klassen nur noch schwer zu füllen sind. Der Zulauf wird also weniger, obwohl wir mehr Fachpersonal benötigen. Hier gilt es, den Berufsstand besser nach außen zu vermarkten und junge Leute für die Branche zu begeistern. Denn oft ist nicht bekannt, mit welcher komplexen Anlagen im Hintergrund für Behaglichkeit gesorgt wird.

Neben der Gebäudeinstallation ist Ihr Unternehmen auch als Anlagenbauer aktiv. Wie teilen sich diese beiden Säulen umsatztechnisch prozentuell auf?

Wir schauen, dass wir mit unseren Mitarbeitern breit aufgestellt sind und decken in unserem Bereich nahezu alles ab. Unsere Auftragslage lässt sich mit einem 60:40 Schlüssel abbilden. 60 Prozent unserer Projekte setzen wir für die öffentliche Hand um, und 40 Prozent ordnen wir den Privatgeschäft zu. Im Service dreht sich dieser Schlüssel auf 80 Prozent Privatkunden und 20 Prozent öffentliche Hand.

Mit mehr als 130 Beschäftigten zählen Sie zu den großen heimischen Installationsbetrieben. Wie lassen sich diese in der aktuell schwächelnden Baukonjunktur auslasten?

Der Einbruch vor allem im sozialen Wohnbau trifft uns zwar nicht direkt, da wir uns seinerzeit dazu entschlossen haben, diesen Bereich nicht abzudecken aber indirekt natürlich sehr wohl. Denn jene Betriebe, die in diesem Segment ihr Kerngeschäft sehen, müssen sich nun natürlich auch um Aufträge in Feldern bemühen, in denen sie sonst nicht aktiv sind.

Wie hat sich das Objektgeschäft in den letzten Jahren entwickelt? Über welche Skills muss ein Betrieb heute verfügen, um beispielsweise bei Ausschreibungen erfolgreich zu sein?

Die Komplexität hat zweifelsfrei stark zugenommen. Hohes technisches Know-how war zwar auch



Auch die Elektrifizierung des Firmenfuhrparks zählt zu den ESG-Maßnahmen.

früher wichtig, heutzutage werden allerdings zusätzliche Skills, wie etwa Projektmanagementfähigkeiten, digitale Expertise und schnelle Anpassungsfähigkeit benötigt, um wettbewerbsfit agieren zu können. Eine Vielzahl der heutzutage erstellten Ausschreibungen decken ausführlich den rechtlichen Part ab, um gegen sämtliche Eventualitäten abgesichert zu sein, auch wenn das zum Teil zu Widersprüchlichkeiten führt. In diesem Bereich würden wir es begrüßen, wenn der technische Part den gleichen Stellenwert einnehmen würde. Sicherheit, Nachhaltigkeit, hohe Qualitätsstandards, Gewährleistungsverlängerungen – die Anforderungen an Haustechnikunternehmen, welche mit der öffentlichen Hand zusammenarbeiten, sind extrem gestiegen. Wir sehen diese Entwicklung jedoch grundsätzlich positiv. Vor allem, dass mittlerweile mehrere Kriterien in eine Zuschlagsentscheidung miteinfließen, als lediglich der Preis. Ganz entscheidend ist auch, wie weit man denkt. Lediglich für die Errichtung, oder den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes – also Errichtung und Be-treibung.

ESG, ein Indikator für die Nachhaltigkeit eines Unternehmens, soll auch in Österreich zu einem verpflichtenden Kriterium werden, um bei Ausschreibungen zum Zug zu kommen. Sie haben

sich als eines der ersten Betriebe in unserer Branche dieser Zertifizierung unterzogen. Was war Ihr diesbezügliches „Erweckungserlebnis“?

Bei vielen Konzernen sowie der öffentlichen Hand ist eine ESG-Zertifizierung bereits jetzt ein Kriterium, wenn man mit ihnen Geschäfte machen möchte. Als Teil der Lieferkette möchten wir vorbereitet sein, sobald von Kundenseite die Rückfragen zum Thema ESG auftauchen. Der zentrale Vorteil liegt vor allem darin, dass man sich im Zuge dieser Evaluierung intensiv mit den unterschiedlichen Prozessen im eigenen Betrieb auseinandersetzen hat. Daraus ergibt sich enorm viel Verbesserungspotenzial. Unser Erweckungserlebnis für ESG entwickelte sich bereits vor vielen Jahren interaktiv mit unseren Kunden. Zu einer Zeit, als nachhaltige Systeme noch teuer, und Förderungen kein Thema waren.

Inwieweit hat sich ganz generell die Bedeutung von „Nachhaltigkeit“ in der Gebäudetechnik entwickelt?

Dazu muss man den Begriff „Nachhaltigkeit“ erst ein wenig erklären. Denn er wird stark inflationär verwendet, jedoch definieren ihn viele Menschen unterschiedlich. Nachhaltigkeit ist von einem „nice-to-have“ zu einem zentralen Kriterium geworden. Kundenseitig werden energieeffiziente, umwelt-

