

Konstanter Mittelfeldspieler

Die Hopferwieser+Steinmayr Installations GmbH hat 2020 erneut zugelegt und die Betriebsleistung erstmals über 20 Millionen Euro gepusht. Auch für heuer ist Firmenchef Peter Steinmayr zuversichtlich. Er sieht sich als Mann mit Handschlagqualität für den „Claim Management“ kein Thema ist.

Eigentlich wollte Peter Steinmayr 2020 mit seinem Team und rund 600 Gästen richtig feiern. Angestoßen werden sollte auf die 150-jährige Geschichte der Hopferwieser+Steinmayr Installations GmbH und das neue Firmengebäude in der Amstettener Arthur Krupp-Straße. Coronabedingt wurde der Termin für das Fest bereits zweimal verschoben, nun hofft der Unternehmer, dass es heuer stattfinden kann. Abgesehen von dieser Verschiebung ist der 85-Mann-Betrieb von den Auswirkungen der Pandemie weitgehend verschont. Ein einziges Industrie-Projekt wurde verschoben, dafür kamen andere hinzu. Die Investitionsprämie wirke und laufend kommen neue Anfragen hinzu, berichtet Steinmayr. Sein Unternehmen hat 2020 erstmals die magische Umsatzgrenze von 20 Millionen Euro überschritten. Etwa 30 Prozent davon stammen aus dem Wohnbau, der große Rest entfällt auf gewerbliche Projekte.

Das klassische Einfamilienhaus gehört nicht zum Beuteschema von Hopferwieser+Steinmayr. Man sei auf den Großanlagenbau spezialisiert und bietet Heizung, Klima, Lüftung Sanitär und Regeltechnik für Bürogebäude, Hotels, Einkaufszentren, öffentliche Bauten, Industrieanlagen, Stadien und Thermen an, so der Firmenchef. Er hat das Unternehmen 1994 von seinem Vater übernommen und seither mit Umsicht wachsen lassen. Man sei im Lauf der Geschichte kontinuierlich größer geworden, das sollte auch in Zukunft so bleiben, meint der Unternehmer, der seine Freizeit gerne wandernd in den Bergen verbringt. Dabei hat die Geschichte gar nicht so gut begonnen. Steinmayr hat während seiner Schulzeit als Helfer in der väterlichen Firma schon am zweiten Tag eine Badewanne zerstört und wurde dafür vom Vater gleich ehrenvoll entlassen, wie der Niederösterreicher schmunzelnd erzählt. Nach der

Matura startete er ein Wirtschaftsinformatik-Studium, das er nach dem plötzlichen Ableben des Vaters an den Nagel hängte, um den Betrieb im Alter von 25 Jahren zu übernehmen.

Seit einem Jahr ist der Prokurist Bernd Radinger mit 25 Prozent am Unternehmen beteiligt und seit Jänner ist auch Steinmayrs Sohn Sebastian in der Firma tätig – für die Zukunft ist also bereits vorgesorgt. Damit künftig auch noch Fachkräfte vorhanden sind, hat der Betrieb im schicken Neubau eine eigene Lehrwerkstätte etabliert. Dort werden die Berufsanfänger auch mit Grundkenntnissen ausgestattet, bevor sie mit Monteuren auf die Baustelle geschickt werden. Was den Unternehmer bewegt, wie er zu BIM, Generalunternehmen und Vorfertigung steht, lesen Sie im Building Times-Exklusivinterview.

Fotos: Philipp Schuster

INTERVIEW: Peter Steinmayr

Building Times: Hr. Steinmayr, 2020 war für viele Unternehmen herausfordernd. Wie ist es Ihnen ergangen? Gibt es eine Delle beim Umsatz, wurden Projekte verschoben? Wie wird sich 2021 aus Ihrer Sicht entwickeln?

Peter Steinmayr: Wir sind bis dato unbeschadet durch die Krise gekommen. Es wurde lediglich ein Projekt im Industriebereich in die Zukunft verschoben. Die anderen Projekte wurden – abgesehen von einer Woche Coronapause im März – „normal“ weitergeführt, natürlich unter Wahrung der gesetzlichen Maßnahmen. Für 2021 bin ich entspannt, da wir einen guten Auftragsstand vorweisen können und noch weitere Auftragseingänge zu erwarten sind.

Building Times: Sie sind eines der kleineren Unternehmen im Verband der Technischen Gebäudeausrüster. Wie schwierig ist es, sich am Markt gegen die sehr großen Verbandsmitglieder durchzusetzen?

Steinmayr: Durch unsere Betriebsgröße ist es einfacher, die Qualität unserer Arbeit zu gewährleisten, aber auch die internen Kosten im Griff zu haben. Dadurch haben wir uns ein großes Netz von zufriedenen Auftraggebern aufgebaut und können durch langjährige Kooperationen bzw. Arbeitsgemeinschaften mit Marktbegleitern auch größere Projekte bewerkstelligen. Weiters sind wir bekannt dafür, dass „Claim Management“ bei uns kein Thema ist.

Building Times: Wie kommen Sie zu Ihren Aufträgen und wie wichtig ist es für Sie politisch vernetzt zu sein?

Steinmayr: Wie schon gesagt, können wir auf eine große Zahl an Stammkunden zurückgreifen. Das sichert nicht nur unsere Auslastung ab, sondern trägt auch dazu bei, eventuelle Zahlungsausfälle abzuwenden. Politische Vernetzung ist für die Auftrags-Generierung kein Thema. Wir sind zur Erreichung unserer Umsatzziele nicht unbedingt auf die öffentliche Hand angewiesen.

Building Times: Wie ich gesehen habe, arbeiten Sie bei einigen aktuellen Projekten für Generalunternehmer mit. Hat sich das Verhältnis zwischen GU und Auftragnehmern in den letzten Jahren positiv verändert?

Steinmayr: Unsere langjährige Erfahrung mit Generalunternehmern ist zu einem großen Teil positiv. Es kommt auch immer häufiger vor, dass wir mit GUs von Anfang an im Boot sind und gemeinsam versuchen, den jeweiligen Auftrag zu erhalten, Stichwort „Teamconcept“.

Building Times: Arbeiten Sie auch in Arbeitsgemeinschaften mit den Branchengrößen?

Steinmayr: Selten, aber doch. Bei einem größeren Projekt in Kärnten vor mehreren Jahren haben wir ganz sicher von der Erfahrung eines großen Arge-Partners in rechtlichen Themen profitiert.

Building Times: Ihr Unternehmen ist auf komplexere Projekte fokussiert, die gibt es mehrheitlich in den großen Städten. Wie wichtig ist der Wiener Markt für Sie?

Steinmayr: Die Bedeutung des Wiener Marktes ist unbestritten, dazu gibt es bei uns im Mostviertel ganz einfach zu wenige Projekte. Für kleinere Projekte stehen ja unzählige heimische Marktpartner-Gewehr bei Fuß, hier könnten wir teilweise nicht konkurrenzfähig anbieten. Wir haben aber auch schon mehrere Projekte beispielsweise in der Schweiz, Deutschland bzw. West- und Südösterreich abgewickelt. Diese Sonderprojekte sind auch bei unseren Mitarbeitern sehr beliebt.

Building Times: Sie haben im ersten Corona-Jahr Ihr neues Firmengebäude bezogen. Sind Sie zufrieden und ist der Bau gebäudetechnisch ein Vorzeigebau?

Steinmayr: Wir sind äußerst zufrieden mit unserem Neubau, der in unmittelbarer Nachbarschaft zu unserem alten Firmensitz in 13 Monaten vom Aushub bis zur Übersiedelung gebaut wurde. Auch die Kosten wurden präzise eingehalten.

Der erste Lockdown hat uns eigentlich bei der Übersiedelung im April in die Hände gespielt, weil unsere Mitarbeiter in dieser Zeit nicht auf die Baustellen fahren konnten und so Zeit für die Übersiedelung hatten. Gebäudetechnisch haben wir uns natürlich bemüht, die Anlagen nach aktuellem Stand der Technik herzustellen. Wir haben eine Wasser-/Wasser-Wärmepumpe, eine passive Kühlung, eine mechanische Lüftungsanlage mit Rotationstauscher und eine PV-Anlage.

Building Times: Hopferwieser und Steinmayr wurden 1999 fusioniert, seit 2012 sind Sie Alleineigentümer. Was hat sich seither bewegt?

Steinmayr: Das muss ich kurz korrigieren. Mit Stichtag 1. Jänner 2020 ist unser Prokurist Bernd Radinger als 25% Gesellschafter eingestiegen. Er soll nach meinem Ausscheiden die Geschäfte gemeinsam mit meinem Sohn Sebastian, der mit Anfang 2021 im Unternehmen eingestiegen ist, führen. Ich habe zwar noch etliche Jahre abzarbeiten, glaube aber, dass die Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt getroffen wurde, zumal sich Bernd Radinger schon einen sehr guten Ruf in der Branche und bei unseren Kunden erarbeitet hat.

Building Times: Und wie hat sich der Umsatz entwickelt?

Steinmayr: Umsatzmäßig haben wir uns seit 1999 kontinuierlich gesteigert, aber nie weit über die Inflationsrate hinaus. 2020 haben wir eine Betriebsleistung von erstmals über 20 Millionen Euro. Auch die Mitarbeiterzahl hat sich eher konstant gehalten. Derzeit beschäftigen wir 85 Mitarbeiter, wollen diesen Stand im Laufe der nächsten Jahre auf 100 aufstocken. Dies auch durch eine intensivierte Monteur- und Lehrlingswerbung.

Building Times: BIM beschäftigt den gesamten Bau und ist in der Haustechnik nicht unumstritten. Wie gehen Sie in Ihrem Unternehmen damit um? Haben Sie schon erste Erfahrungen mit der neuen Planungsmethode?

Steinmayr: Technisch sind wir für BIM gerüstet und haben erst vor kurzem ein großes Projekt in Niederösterreich mit dieser Methode fertiggestellt. Zu diskutieren ist pro Projekt jedoch der geforderte Detaillierungsgrad, da teilweise die Kosten in keinem Vergleich zum erreichbaren Nutzen stehen.

Building Times: Es ist in der Branche üblich, dass die Planung von Ausführungen umgedreht oder optimiert wird. Kann man sich als Ausführer nicht auf das verlassen, was Fachplaner gemeinsam mit dem Bauherrn ausgetüftelt haben?

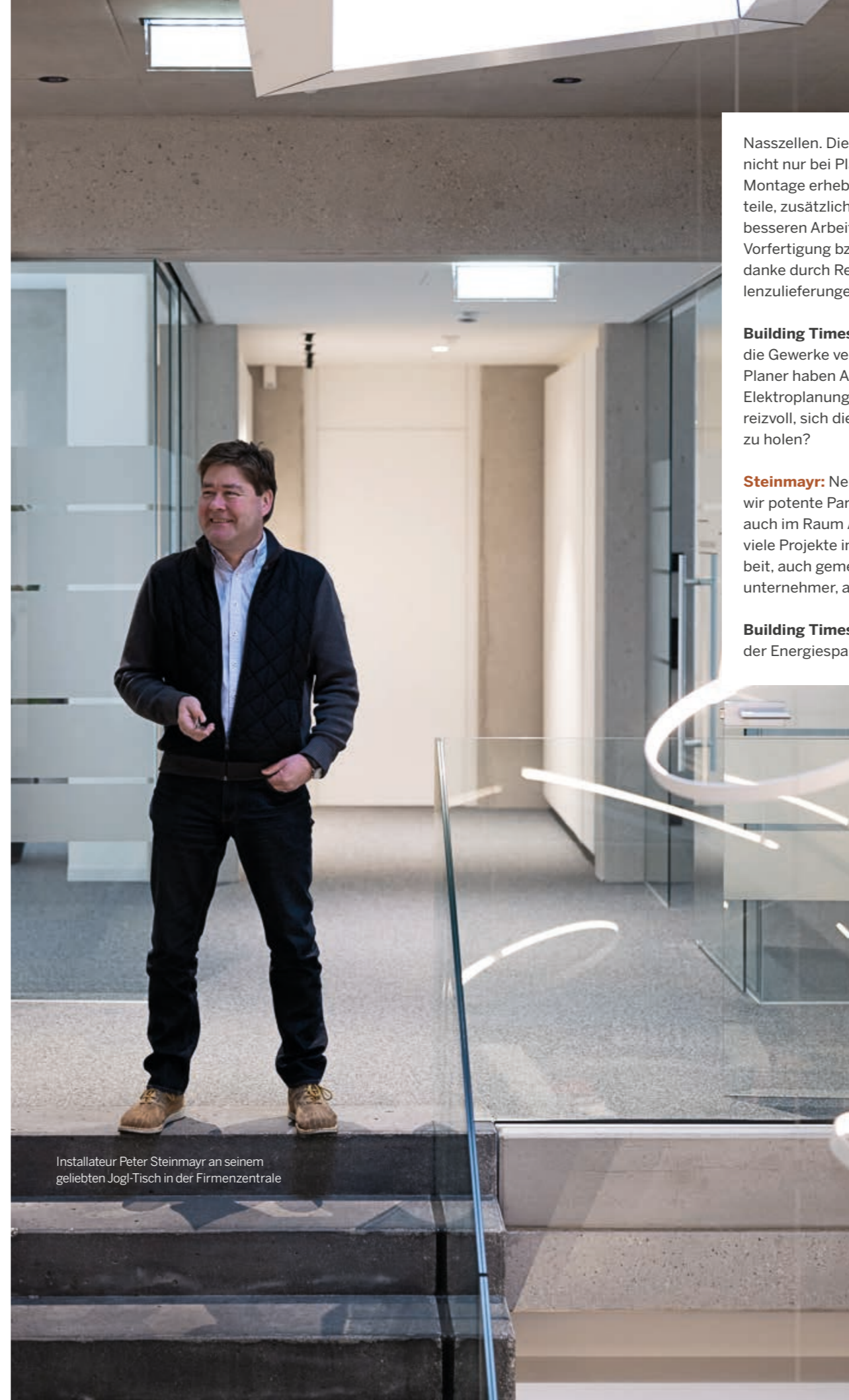
Steinmayr: Hier muss man unterscheiden. Zum einen ist manchmal die Anpassung der vorhandenen Unterlagen des Fachplaners durch den Ausführer aus technischen Gründen unabdingbar. Zum anderen wird eine Optimierung im Sinne des Bauherrn angestrebt, um die Baukosten niedrig zu halten.

Building Times: Die Energieeffizienz von Gebäuden gewinnt zunehmend an Bedeutung. Gibt es aus Ihrer Sicht Technologien, die aus Kostengründen noch zu wenig zum Einsatz kommen?

Steinmayr: Besonders die Grundwasser- bzw. Erdwärmenutzung in Verbindung mit PV-Anlagen hätte noch genug Potenzial. Oft stehen die doch höheren Entstehungskosten für Brunnenbauwerke, Tiefensonden der Bauherrnentscheidung entgegen. Es ist unsere Aufgabe, durch eine ehrliche Amortisationsrechnung diese Technologie voranzutreiben.

Building Times: Im Nachbarland arbeiten mit Würth und Drees & Sommer gerade zwei große Player daran, Gebäudetechnikmodule zu entwickeln, die fix fertig auf die Baustelle kommen sollen. Sehen Sie als klassischer Anlagenbauer Potenziale für eine industrielle Vorfertigung von HKL-Anlagen?

Steinmayr: Das ist sicherlich die Zukunft. Im Wohnbau hat sich diese Vorfertigungstechnik schon lange durchgesetzt, siehe diverse Installationsregistersysteme im Bereich von



Installateur Peter Steinmayr an seinem geliebten Jogl-Tisch in der Firmenzentrale

Nasszellen. Die Vorfertigung bringt nicht nur bei Planung, Produktion und Montage erhebliche Zeit- und Kostenvorteile, zusätzlicher Nutzen sind auch die besseren Arbeitsbedingungen bei der Vorfertigung bzw. der Umweltschutzgedanke durch Reduzierung der Baustellenzulieferungen.

Building Times: Oft wird gepredigt, dass die Gewerke verschmelzen. Manche Planer haben Abteilungen für HKLS und Elektroplanung. Wäre es für Sie nicht reizvoll, sich die Elektrik ins eigene Haus zu holen?

Steinmayr: Nein, gar nicht, dazu haben wir potente Partnerfirmen, bekanntlich auch im Raum Amstetten, mit denen wir viele Projekte in konstruktiver Teamarbeit, auch gemeinsam mit dem Generalunternehmer, abwickeln.

Building Times: Im Vorjahr war nach der Energiesparmesse Wels Schluss mit

Messen. Wie wichtig ist für Ihre Teams der Besuch von Messen?

Steinmayr: Ehrlich gesagt werden von unseren Teams Messen hauptsächlich zur Kontaktpflege genutzt. Der Informationsverlust durch den Ausfall der Messen hält sich meiner Meinung nach in Grenzen.

Building Times: Der Fachkräftemangel ist in der Branche ein großes Thema. Ihr Firmensitz ist umgeben vom ländlichen Raum. Tun Sie sich leichter, Personal zu finden als die Kollegen aus den Städten?

Steinmayr: Wie schon gesagt, sind wir derzeit sehr aktiv auf den Jobplattformen auf der Suche nach Technikern, Monteuren und Lehrlingen. Als nächstes wollen wir uns der sozialen Medien bedienen. Die Personalfindung ist für unser Unternehmen sicherlich nicht leicht, zumal wir in unserem Raum unzählige kleinere Mitstreiter haben. Es fällt auch der

Der schicke Neubau von Hopferwieser+Steinmayr in Amstetten



Umstand ins Gewicht, dass ein Großteil unserer Baustellen-Mitarbeiter von Montag bis Donnerstag auswärts nächtigt. Dies ist einerseits ein großer finanzieller Vorteil für die Mitarbeiter, andererseits – meist aus familiären Gründen – nicht jedem Recht.

Building Times: Welche Maßnahmen setzen Sie konkret, um Mitarbeitern das Gefühl der Wertschätzung zu geben?

Steinmayr: Je nach Mitarbeiterkategorie bieten wir diverse Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen, eine sehr gute Bezahlung, ein außergewöhnliches, teamorientiertes Betriebsklima, flache Hierarchien mit Begegnungen auf Augenhöhe. Langjährige Mitarbeiter werden geehrt und wir besitzen eine Loge im von uns errichteten Allianz-Stadion des SK Rapid, womit wir auch Sportveranstaltungen anbieten können.

Building Times: Und wie sieht es mit den Entwicklungsmöglichkeiten aus?

Steinmayr: Dass die Mitarbeiter ihre eigenen Ideen in die Spezialprojekte einbringen, ist gewünscht und wird gefördert – das gilt für jeden Techniker oder Monteur genauso wie für jeden Lehrling. Wer gut ist, hat Top-Aufstiegschancen: vom Lehrling zum Monteur, vom Monteur zum Obermonteur dann zum Techniker mit Projektverantwortung. Nicht umsonst sind die meisten Mitarbeiter schon sehr lange im Unternehmen beschäftigt, viele von ihnen haben als Lehrling begonnen. Unser oberstes Ziel ist die langfristige Beschäftigung unserer Mitarbeiter.

Building Times: Bilden Sie Lehrlinge aus? Wenn ja, bleiben die dann nach der Lehre?

Steinmayr: Im Zuge unserer Personaloffensive haben wir in unserem

Neubau eine eigene, komplett eingerichtete Lehrwerkstätte geschaffen. Sie bietet unseren Lehrlingen die Möglichkeit, alle mit dem Installateurberuf in Zusammenhang stehenden handwerklichen Tätigkeiten im Testbetrieb vorab zu lernen. Denn der Echtbetrieb auf den Baustellen bietet oftmals nicht die Zeit, um in Ruhe ausprobieren und experimentieren zu können. Auch zur Vorbereitung auf Prüfungen können die Lehrlinge die Werkstätte jederzeit nützen.

Building Times: Und bleiben Ihnen die gelernten Installateure dann erhalten?

Steinmayr: Von den ausgebildeten Lehrlingen bleiben dann doch 70 bis 80 % für längere Zeit im Unternehmen. Besonders freut es mich, dass schon einige unserer Stammmonteure ihre Söhne überzeugen konnten, den Lehrberuf bei uns zu beginnen. ■