



Export-Gebäudetechnik Technik auf Reise

Viele innovative Firmen und ein kleiner Markt: Die heimischen Hersteller von Gebäudetechnik sind auf den Export angewiesen. Eine Reihe von Unternehmen macht das ziemlich erfolgreich. Eine kleine Auswahl. Text: Franz Artnner

Österreichische Unternehmen müssen raus. Wenn der Heimmarkt schwächelt oder einfach zu klein ist, ermöglicht nur der Export weitere Wachstumsmöglichkeiten. In einigen Sparten der Gebäudetechnik ist das seit vielen Jahren selbstverständlich. Die Vorzeigebispiele sind Solaranlagen und Biomasse-Kessel. Wären alle in Österreich erzeugten Solarkollektoren auch im Inland montiert worden, würden große Flächen der Alpenrepublik spiegeln und glänzen. Stünden alle hierzulande erzeugten Pelletskessel in heimischen Kellern, hätten wir eine bessere CO₂-Bilanz und vermutlich mehr Feinstaub. Der typische Kesselhersteller verkauft zwischen 70 und 80 Prozent seiner Anlagen im Ausland. So kommen zum Beispiel zwei von drei in Deutschland installierten Biomassefeuerungen aus Österreich. Weitere Hauptabsatzmärkte sind Frankreich, Italien und Spanien.

Dazu kommen noch Destinationen, wie Irland, Kanada, USA, Skandinavien und Russland, wohin einzelne Vertreter der Branche ihre Fühler ausgestreckt haben. Mit Erfolg und Dämpfen, wie die Zahlen zeigen. 2014 erzielten rund 3.800 Beschäftigte mit der Herstellung von Biomasse-Kessel und -Öfen einen Umsatz von 828 Mio. Euro. Zum Vergleich: 2012 lag der Gesamtumsatz österreichischer Biomassekesselfirmen noch bei rund 1.113 Mio. Euro.

Die Ölpreisflaute hat in ganz Europa Spuren hinterlassen. Für Deutschland weist die Statistik des Jahres 2015 einen kräftigen Dämpfer aus. Statt der prognostizierten 40.000 Kessel und Öfen wurden nur 32.500 Stück abgesetzt. Das bedeutet gegenüber dem bereits schwachen Jahr 2014 einen Rückgang um gut 10 Prozent. Die Politik hat inzwischen gegengesteuert und die Fördersätze

für erneuerbare Energien erhöht. Seit Herbst 2015 ziehen die Kesselverkäufe tatsächlich leicht an, so dass der Branchenverband für 2016 von einer verbesserten Nachfrage ausgeht.

Am Beispiel des steirischen Hersteller KWB Kraft und Wärme aus Biomasse GmbH lässt sich die Volatilität des Marktes klar nachvollziehen. 2012 war für das steirische Unternehmen das erfolgreichste Jahr seiner Geschichte. Damals erwirtschafteten 350 Mitarbeiter einen Umsatz von 72 Mio. Euro. Danach lief es weniger gut, im Vorjahr betrug der Umsatz bei gleichem Mitarbeiterstand nur 55 Mio. Euro. Nun steht eine Neuausrichtung samt Eigentümerwechsel an. KWB hat in den vergangenen Jahren viel Mittel und Energie in den deutschen Markt investiert und verfügt über ein nahezu flächendeckendes Netz von Verkaufs- und Servicepartnern. Womöglich hat diese Export-



orientierung ihren Teil dazu beigetragen, dass einige der früheren Eigentümer nun verkaufen.

Europäische Größe

Nicht verkaufen, sondern zukaufen ist die Strategie des Herz-Eigentümers Gerhard Glinzerer. Er ist mit seiner Gruppe auf dem Weg zum Gebäudetechnik-Gesamtanbieter. Herz feiert heuer sein 120-Jahres-Jubiläum und hat sich zuletzt ein paar Firmen geschenkt. Mit den Akquisitionen von Hirsch Servo, Binder, Universa und Feniks haben sich das Portfolio und die geografische Ausrichtung vergrößert. Die Herz-Gruppe erwirtschaftet mit rund 2.500 Mitarbeitern in 22 Produktionsstätten gut 250 Mio. Euro Umsatz. Als Glinze-



Gerhard Glinzerer hat Herz zu einer europäischen Größe der Gebäudetechnik geformt

rer 1989 bei Herz eingestiegen ist, lag der Umsatz bei rund 200 Millionen Schilling. In der Gruppe werden mehrere Tausend Artikel erzeugt, über Heizungsthermostate, Armaturen, Fittings und Dämmstoffe bis hin zur 20-MW-Biomasse-Kesselanlage. Die gemeinsame Klammer der Firmen-Gruppe ist die Gebäudetechnik. Wenn ein Biomasse-Kessel das Werk Pinkafeld verlässt, könnte ein anderes Mitglied der Gruppe Materialien zur Installation liefern. Und das in vielen Ländern der Welt. Binder-Großkessel werden in Russland verbaut, Herz-Armaturen sind in Vietnam genauso zu finden wie im arabischen Raum, in Europa sowieso. Mittlerweile beträgt der Inlandsumsatz weniger als 20 Prozent. Die Konzernsprachen sind neben Deutsch auch Englisch und Russisch. „Österreich als Markt ist als Absatzgebiet für eine Produktion im industriellen Maßstab einfach zu klein“, stellt Glinzerer nüchtern fest. Er hat noch

Lust auf mehr. Derzeit ist Herz mit 24 eigenen Vertriebsniederlassungen präsent, darüber hinaus ist man mit Partnern in rund 100 Ländern vertreten.

Was eine weitere Expansion der Gruppe betrifft, hat Glinzerer schon Wunschdestinationen: „Nicht ausreichend präsent sind wir in Nordamerika und auch Südeuropa bietet noch Potenzial. Wenn es also die Möglichkeiten gäbe, sich noch stärker in Südeuropa sowie Latein- und Nordamerika zu positionieren, wäre das zu überlegen“, erklärt er. Anderes gilt für die Homebase. „Ich würde derzeit in Österreich nicht mehr auf der grünen Wiese investieren, weil ich mittelfristig stabile rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen nicht erkennen kann. Was ich sehe, ist eine überbordende Bürokratie, um nicht zu sagen bürokratischer Terror. Dazu kommt, dass Österreich ein Hochkostenland ist. Ein Metall-Hilfsarbeiter kostet hierzulande im Jahr rund 36.000 Euro. In Polen, also 500 Kilometer entfernt, liegen die Kosten bei weniger als 7.000 Euro“, erklärt Glinzerer und fügt hinzu, dass an den heimischen Standorten trotzdem Verbesserungs- und Optimierungsinvestitionen getätigt werden.

Klein und flexibel

Einige Nummern kleiner ist die in Leobersdorf (NÖ) ansässige Firma Variotherm, die mit 32 Mitarbeitern einen Umsatz von 7,3 Mio. Euro erzielt. Knapp die Hälfte des Umsatzes erzielt das Team um den Eigentümer Alexander Watzek im Export, vornehmlich in Deutschland. Den Grundstein für das Unternehmen hat sein Vater als Entwickler von Heizleisten gelegt. Das sind Kupferrohre mit aufgefädelten Aluplatten, die heute noch für einen Nischenmarkt gefertigt werden. Deutlich mehr Output hat Variotherm bei Flächenheizungen. Als Österreichs größter Abnehmer von Fermacell-Gipsfaserplatten fräst eine vollautomatische Maschine im Jahr ungefähr 120.000 m² dieser Platten und legt in einem zweiten Arbeitsgang ein Rohr ein, durch das nach der Montage warmes oder kaltes Wasser strömt und Wärme oder Kälte an den Raum abgibt. Der Vertrieb im Inland geht direkt an Installateure und in Ausnahmefällen an Trockenbauer. In Deutschland hat Variotherm 12 Partner, die wiederum die Heizungsbauer mit Know-how und Ware versorgen. Im Büro in Leobersdorf sorgen zwei Technikerinnen und ein Tech-

niker dafür, dass die angebotenen Systeme richtig zum Einsatz gebracht werden. „Hier werden Heizlastberechnungen und Belegungspläne erstellt“, erklärt Watzek, der selbst Absolvent der Gebäudetechnik-HTL in Pinkafeld ist. Klein, innovativ und flexibel, lautet sein Credo – was sich in gut durchdachten Produktions- und Logistikabläufen zeigt. Geht eine Bestellung für ein kleines Projekt ein, werden alle Produkte innerhalb kurzer Zeit auf eine Palette gestapelt und der Spediteur ist laufend online darüber informiert, wann welche Mengen zum Abtransport bereitstehen. Nur so sei es möglich, innerhalb weniger Stunden auch einen Container zur Verfrachtung nach Irland vorzubereiten, erklärt Watzek. Er fühlt sich durch die Größe des Wettbewerbs nicht bedroht. Auch bei den Projekten denkt er lieber in kleinen Dimensionen. „Je größer ein Projekt ist, desto uninteressanter ist es für uns“, sagt der Unternehmer.

Dass man mit Innovationen nicht nur im Inland punkten kann, zeigt gerade der Kesselhersteller ÖkoFen aus dem Mühlviertel. Seit Mitte April steht im belgischen Brügge ein Pelletskessel, der neben 55 Kilowatt Wärme auch 4,5kWh Strom erzeugt. Der Heizkessel mit Stirlingmotor versorgt 400m² Wohnfläche und einen Pool. Der hohe Wärmebedarf ist ideal, um auch stromseitig zu vernünftiger Ausbeute zu kommen. Mit der Installation der



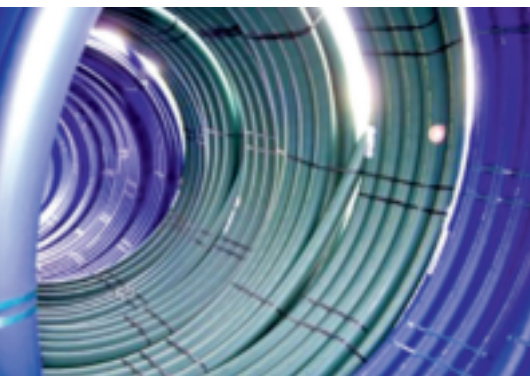
Kessel-Fernweh: ÖkoFen-Pelletskessel mit Stirlingmotor zur Stromerzeugung in Brügge – auch Belgien eignet sich als Ort für Pilotanlagen



Glänzend im arabischen Raum: Ecotherm liefert Wasser- und Dampfsysteme

Pilotanlage möchte ÖkoFen Erfahrungen außerhalb des eigenen Firmengeländes machen. Nebenbei dient der Kessel freilich auch dazu, den Bekanntheitsgrad der Marke ein wenig zu pushen.

Mit einer Exportquote von rund 70 Prozent reiht sich auch das Vorarlberger Unternehmen Enercret in die Riege der Exportgrößen ein. „Im Moment realisieren wir rund die Hälfte des Umsatzes in Großbritannien, weitere 25 Prozent entfallen auf Projekte in der Schweiz“, sagt Stefan Wehinger, Geschäftsführer der Enercret GmbH. Er hat früher für die ÖBB gearbeitet



Rohre für die weite Welt produziert Ke-Kelit aus Linz

und hat danach in Enercret investiert. Das Team der Firma wurde aus der Nägele Bau ausgegliedert und hat mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung auf dem Gebiet der Geothermie und weit mehr als 1.000 ausgeführte Projekte. Die Palette reicht vom Einfamilienhaus bis zum Bürokomplex mit 117.000 m² Nutzfläche – weshalb sich Enercret selbst weltweit als Marktführer der Erdwärmenutzung sieht. Die Firma bietet die Planung, die Simulation, die Montage und den Betrieb von Großprojekten. Derzeit arbeitet die Mannschaft am New Papworth Hospital in Cambridge. Im Wohnungssegment sei England aufgrund der Bauweise noch kein Markt. In Österreich sei es im Moment schwierig, weil die

Fernwärmeversorger sehr stark um ihr Terrain kämpfen, wie Wehinger erklärt. Dafür hegt er Hoffnungen, dass der Markt in Deutschland wieder erwacht.

Ein Vorzeige-Exporteur ist auch der Linzer Rohrhersteller Ke-Kelit. Das Familienunternehmen erwirtschaftet rund zwei Drittel seines Umsatzes im Ausland. Die Hauptmärkte sind Deutschland, Osteuropa und Asien, hier vor allem Südostasien. Neben zwei Werken in Linz produziert Ke-Kelit auch in Deutschland und seit gut zehn Jahren in Malaysia. Insgesamt ist Ke-Kelit in 18 Ländern tätig. Referenzprojekte sind das Thung Shin Hospital in Kuala Lumpur, das Linz-AG-Fernwärmenetz oder die Stadtwerke München. Zuletzt hat Ke-Kelit Büros in Australien und Neuseeland aufgebaut. Am Standort Linz erwirtschaften rund 250 Mitarbeiter etwa 80 der 170 Millionen Euro Umsatz. Insgesamt sind es in der Gruppe knapp 700 Beschäftigte.

Eine besondere Nummer in der Gebäudetechnik und im Exportgeschehen ist die Ferdinand Krobath Group aus dem steirischen Feldbach. Es gibt wenig Macher, die so wenig kommunizieren wie der gut 70-jährige Chef der Gruppe. Fest steht: 2012 betrug der Umsatz der rund 200 Mitarbeiter starken Gruppe ca. 53 Millionen Euro, wovon etwa ein Drittel im Ausland erreicht wird. „Ich habe in fast allen ‚exotischen‘ Ländern mein Geld bekommen, in Österreich war das nicht immer der Fall. Wer wachsen will, dem ist Österreich wirtschaftlich ohnehin bald zu klein, gute Produkte setzen sich auch im Ausland durch“, sagte Krobath 2010 im Rahmen eines Business-Lunch. Er selbst „exportiert“ seit Jahrzehnten und unterhält Niederlassungen in Nigeria, Russland, der Ukraine, Rumänien und Deutschland. Ein Blick auf die Kundenliste zeigt, dass es durchwegs renommierte Firmen sind, für die gearbeitet wird oder wurde. Da finden sich ABB Deutschland, Bilfinger Berger und Hochtief Deutschland, die Siemens AG Österreich, die Vamed, Züblin Deutschland und Egger aus Österreich. Falls in jüngerer Vergangenheit nicht groß umgebaut wurde, besteht die Krobath Group heute aus 18 einzelnen Firmen, darunter Exoten wie der Ableger in Nigeria. Zuletzt wurde dort in Lagos eine neue Procter & Gamble-Produktion mit einer Fläche von 33.000 m² mit Klima, Lüftung, Sanitär und Sprinkler- sowie Wasseraufbereitungsanlagen ausgestattet. Auch ein 12-stöckiges Büro- und Apartmentmenthaus in Lagos

wurde mit Leistungen von Krobath realisiert. Die Projektunterstützung dafür kam in beiden Fällen von der Tochter in München. Im Jahr 2012/13 wurden von der Krobath-Gruppe Projekte in 23 Ländern in Europa, Afrika und Asien realisiert. „Der Exportanteil der Krobath Group ist ständig am Wachsen, vor allem auch in außereuropäischen Ländern. Dadurch ist das Unternehmen von der europäischen Konjunktur relativ unabhängig“, so die Botschaft im jüngsten auf der Website abrufbaren Geschäftsbericht aus dem Jahr 2013.



Ecotherm-Eigentümer Herbert Bremstaller: Seit Jahrzehnten im Export erfolgreich mit Dampferzeugung und Boilern

Reichlich Auslandserfahrung hat auch die Firma Ecotherm aus Hartkirchen (ÖO). Sie bezeichnet sich selbst als Technologie- und Innovationsführer bei Turnkey Solar-, Warmwasser- und Dampfsystemen im Nahen Osten. Die von Ecotherm entwickelten Anlagen werden hauptsächlich bei Hotels, Krankenhäusern und in der Industrie eingesetzt und liefern hygienisches und rund um die Uhr verfügbares Warmwasser oder Dampf. Ecotherm entwickelt, konstruiert und produziert Standardspeicher von 200 bis 8.000 Liter und Sonderbehälter bis 30.000 Liter. Und manchmal auch mehr. Für das Sheikh Jaber Al Ahmad Al Jaber Al Sabah Hospital in Kuwait lieferte Ecotherm neben einem Turnkey Dampfsystem mit 12 m³ Trinkwassertank, Reindampferzeuger, Heißwasserboiler, 15 Trinkwasser-Kühler-Stationen auch 5.500 m² Fassadenunterkonstruktion für eine Natursteinfassade. Der Metallbau ist für Ecotherm-Eigentümer Herbert Bremstaller nicht fremd, er kaufte sich bereits 1996 in Ungarn ein Metallbauunternehmen.