



Hermann Urschitz, Eigentümer und Geschäftsführer der Firma Getec Energie- und Gebäudetechnik GmbH, ist seit zehn Jahren sein eigener Chef. Er begann bei Null und steht heute bei drei Standorten, 120 Mitarbeitern und einem Umsatz von 16 Millionen Euro. Wie das kam und wie es weitergehen könnte, erzählt er im Interview.

Text: Franz Artner

a3B:Tec: Hr. Urschitz, ihre Firma hat sich in den letzten zehn Jahren beeindruckend entwickelt. Was ist ihr Erfolgsrezept?

Hermann Urschitz: Ich war vor der Gründung der Getec in verschiedenen Funktionen eines großen Unternehmens tätig. Dort habe ich in der technischen Entwicklung begonnen, bin später in den Ver-

trieb und den Bereich Haustechnik gewechselt. Ich kenne also das Geschäft und die Anforderungen des Marktes und auch die Kunden. Später habe ich dann den Geschäftsbereich Anlagenbau kennen gelernt. Nach einem kurzen Zwischenspiel in der Sparte Architektur und Planung habe ich dann beschlossen, mit guten Leu-

ten und guten Partnern ein kleines, mittelständiges Gebilde zu formen. Es war mir von Beginn an wichtig, eine Größe zu erreichen, die Platz lässt für Menschlichkeit, eine Größe, in der man ohne die Spielchen großer Organisationen arbeiten kann. Das war immer mein Ziel, das ist auch heute noch so. Das Erfolgsrezept war, darauf zu achten, Qualität zu liefern und Verlässlichkeit gegenüber Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern zu bieten. Was wir nicht machen, ist ein Zukauf von Mitarbeitern und Umsatz. Mir ist es wichtiger, auf die eigenen Leute zu achten und diesen durch Aus- und Weiterbildung das Rüstzeug für weiteres Wachstum zu geben. Auch bei der Vergabe an Subfirmen sind wir sehr restriktiv. Was wir weiters meiden, sind zu große Projekte mit zu großem Risiko. Dazu ist mir der Fortbestand der Firma viel zu heilig. Wir haben Zeit, Größe ist nicht das Thema.

a3B:Tec: Wie sehen dann die Ziele für die nächsten zehn Jahren aus?

Urschitz: Die Ziele für die nächsten Jahre sind, das Image des verlässlichen Partners und Lieferanten zu erhalten. Umsatzziele habe ich nicht wirklich. Wenn das, was mir wichtig ist, auch mit mehr Umsatz machbar ist, bin ich aber schon so ehrgeizig, dass ich weiteres Wachstum begrüße. Das geht aber nur, wenn wir gut sind.

a3B:Tec: Gibt der Markt in den kommenden Jahren überhaupt Wachstumschancen?

Urschitz: Für 2010 bin ich vorsichtig optimistisch, ich denke, dass der Umsatz vom Vorjahr möglich sein könnte. 2011 könnte sich dann eher zäh entwickeln.

a3B:Tec: Wer sind ihre Kunden?

Urschitz: Wir haben im Segment Infrastruktur Kunden wie die ÖBB oder die Wiener Linien. Wir sind im Gewerbe und der Industrie und auch im kleinen und mittleren Bürobau sowie im öffentlichen Bereich mit Schulen und Krankenhäusern präsent. Die großen Bürotürme machen wir nicht und im Wohnbau sind wir so gut wie nicht vertreten. Das erklärt auch das gute Abschneiden in den letzten zwei Jahren, weil wir mit Infrastrukturprojekten die weniger gewordenen Industrieprojekte kompensieren konnten.

a3B:Tec: 2003 sagten Sie mir, dass Sie die Idealgröße einer Firma bei 100 Beschäftigten sehen. Wie ich gesehen habe, suchen Sie weiterhin Mitarbeiter. Hat sich die Sichtweise von damals geändert?

Urschitz: Die Idealeinheit sehe ich immer noch bei 100 oder etwas weniger Mitarbeitern. Die Struktur der Getec entspricht aber mit ihren drei Standorten der Strategie des Unternehmens. Ziel ist es mehrere möglichst eigenständige Regional-einheiten unter einem Dach zu bilden. Diese sollten frei von einem Niederlassungsleiter geführt werden und nicht kompliziert gebaut sein. Wenn es mit mehr Leuten auch funktioniert, ist es gut. Wenn nicht, müssten wir beim Umsatz Abstriche machen.

a3B:Tec: Ein großer Ausbau steht also nicht bevor?

Urschitz: Nein.

a3B:Tec: Aber Sie expandieren im Burgenland?

Urschitz: Ja, in Pinkafeld steht der Neubau der Filiale an, der Baustart ist für März geplant. Das ist ein Bekenntnis zur Region, weil dort die Fachhochschule und die HTL sind und gute und verlässliche Leute vor Ort sind. Es ist für die Absolventen dort leichter, wenn sie in Pinkafeld starten können, als wenn sie in Wien beginnen und gleich eine Wohnung suchen müssen. Umsätze machen wir aber im Burgenland wenige, wir pendeln aus.

a3B:Tec: Nachhaltigkeit und Energieeffizienz stehen gegenwärtig hoch im Kurs. Verändern diese neuen Anforderungen die Arbeit in ihrem Unternehmen? Sehen Sie bei Ihren Kunden eine verstärkte Nachfrage nach Effizienz? Wer sind ihre Kunden?

Urschitz: Das Thema Betriebskosten und Nachhaltigkeit spielt in der Vergabe noch eine relativ geringe Rolle, es dominieren die Errichtungskosten. Hohe Qualität und damit verbunden höherer Preis sind schwer durchsetzbar. Beim Großteil unserer Projekte sind Planer vorgeschaltet, die



Lüftungszentrale im Bürohaus Hegelgasse (Strauß & Partner) im Auftrag des GU Porr AG

Produkte ausschreiben und Qualitäten vorgeben. Dort, wo Facility Management-Firmen mehr mitreden, könnte es künftig anders aussehen. Was sich sehr wohl ändert, ist die Dauer der Gewährleistungen. Wenn der Trend sich verstärkt, kommt uns das aber entgegen, weil wir schon jetzt versuchen, Qualität einzubauen. Unsere Gewährleistungsaufwendungen sind auch sehr gering. Wir scheiden auch bei Ausschreibungen, die extrem auf den Preis, gehen aus. Wir versuchen auch nicht, die vom Planer vorgegebene Qualität zu optimieren. Wenn ein Konzept in Ordnung ist, dann wollen wir es nicht so lange umdrehen, bis es billiger ist.

a3B:Tec: Solarthermie, Photovoltaik, Biomasse und Wärmepumpe verzeichnen erhebliche Zuwächse. Sie sind Vertriebspartner der Firma Button Energy. Trägt diese Kooperation schon Früchte?

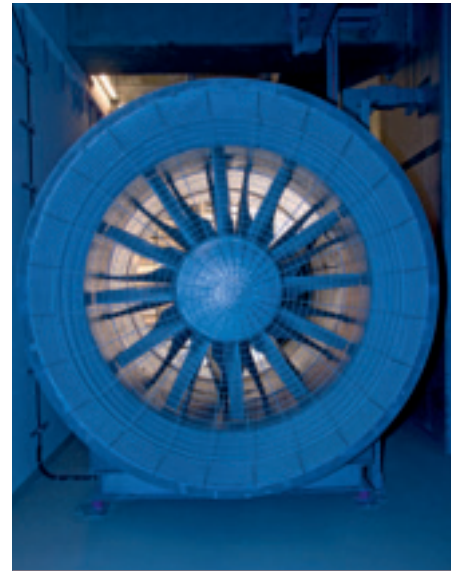
Urschitz: Diese Sparte ist für uns ein kleiner Bereich in der Energietechnik, der eine durchaus interessante Nische für die Zukunft darstellt. Mit dem Kerngeschäft hat das wenig zu tun. Ich sehe aber im Bereich der kleinen Blockheizkraftwerke durchaus Chancen im Endkundenbereich. Das wird vermutlich kein Massengeschäft, trotzdem verdient es Beachtung.

a3B:Tec: Manche Architekten, speziell jene, die sich intensiv mit der Passivhaustechnologie und Solarem Bauen beschäftigen, kritisieren, dass manche Haustechnikplaner den gestiegenen Anforderungen an die Gebäudetechnik nicht ausreichend gerecht werden. Wie sind da ihre Erfahrungen?

Urschitz: Wir hatten schon Projekte, bei denen die Planer ihre Schwierigkeiten hatten. Es gab aber auch welche, die wir mit Planern gemacht haben, die wir bereits kennen. Wenn man sich darauf verlassen kann, dass die Planung passt, ist das Arbeiten stressfreier. Dementsprechend bemühen wir uns um solche Projekte. Die Gefahr ist, wenn gute Planer schnell groß werden, weil unter raschem Wachstum die Qualität leiden kann. Und natürlich wird eine Planung komplexer, wenn spezielle Technologien zum Einsatz kommen. Dort ist spezielles Know-how und eine bestimmte Leidenschaft gefordert.

a3B:Tec: Sie veröffentlichen regelmäßig die Ergebnisse der Kundenbefragung. Generell fallen die Bewertungen recht gut aus. Trotzdem sieht es so aus, als hätte die Zufriedenheit zuletzt ein wenig nachgelassen. War 2009 für die Getec ein schwieriges Jahr?

Urschitz: Wir hatten die letzte Befragung 2006. Die nunmehrigen Ergebnisse stellen eine marginale Verschlechterung dar. Sie sind aber immer noch so gut, dass die Leute sie nicht glauben. Mir geht es auch nicht um Zehntelprozentpunkte, was ich will ist, dass man eine Tendenz ablesen kann. Eines zeigt die Befragung aber



Brandrauchentlüftung in der U2-Station Schottenring

schon: Wir trauen uns, unsere Kunden zu befragen. Wenn wir eine Drei oder einen Vierer erhalten, fragen wir schon nach warum.

a3B:Tec: Die Strabag hat sich mit der Firma Siegl einen Installationsbetrieb gekauft. Betrifft Sie das und sehen Sie darin den Anfang eines fortschreitenden Integrationsprozess ist?

Urschitz: Nachdem wir kaum im Wohnbau tätig sind, betrifft uns diese Rochade nicht. Ganz generell sehe ich, dass die Haustechnik in ganz Europa mittelständisch strukturiert ist. Auch die Konzerne, die das hierzulande erfolgreich machen, arbeiten ähnlich. Wenn nun Generalunternehmer hergehen und eigene Haustechnikfirmen gründen, ist mir das egal, weil GU auf den billigsten Preis gehen. Wenn die eigenen Firmen billiger sind, werden sie diese beauftragen. Wir sind wenig in GU-Projekten tätig, gehen nicht auf Volumen, sondern auf Kunden und Partnerbindung. Das spießt sich mit der Strategie eines GU.

a3B:Tec: Gebäudetechnikfirmen sind zunehmend auch in juristische Auseinandersetzungen

zungen mit Bauherrn oder Generalunternehmern verstrickt. Ist das aus Ihrer Sicht eine Entwicklung, die sich nicht vermeiden lässt?

Urschitz: Wir haben derzeit keine juristische Verwicklung, nur einen Fall von Zahlungsverzögerung eines Kunden. Der Aufmarsch der Anwälte beginnt immer dort, wo Unschärfen gegeben sind. Projektabweichungen und Auslegungsspielräume machen Streit möglich. Wir haben wenig Streit, weil wir versuchen, etwaige Unklarheiten im Voraus zu klären. Wenn ich bei Auftragsverhandlungen ein schlechtes Gefühl habe, kommt es auch vor, dass wir einen Auftrag nicht hereinnehmen.

a3B:Tec: Ich nehme an, dass Sie einen Großteil ihrer Aufträge über Ausschreibungen generieren. Sehen Sie ein Qualitätsproblem, weil in der Regel der Billigstbieter zum Zug kommt?

Urschitz: Wir haben nicht die Größe, um jeden Auftrag nehmen zu müssen. Es gibt eine Untergrenze, unter die wir nicht gehen können, weil in unseren Unternehmenszielen der Erfolg festgeschrieben ist.

Facts

Den Pfad gefunden

170 Millionen Euro Umsatz und die Verantwortung für 1400 Mitarbeiter – das war die Welt des Hermann Urschitz vor seinem Ausscheiden bei Mannesmann Ende der 90er-Jahre. Danach begann er in der Wiener Pfdenhauergasse sein eigenes Unternehmen aufzubauen. Zu Beginn mit ein paar Leuten, aber viel Vision und Gespür, wie die Entwicklung des Gebäudetechnikunternehmens zeigt. Mitte Oktober 2009 feierte die Getec Energie und Gebäudetechnik GmbH ihren 10. Geburtstag. 120 Mitarbeiter, die an drei Standorten einen Umsatz von 16 Millionen Euro erwirtschaften, sowie Kunden und Partner feierten mit. Urschitz hat damit innerhalb eines Jahrzehnts das erreicht, wofür manche Wiener Traditionsfirmen 80 oder 100 Jahre gebraucht haben. Das Rezept dazu klingt einfach: Die Vision, das Unternehmensziel ist, „Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg bei gleichzeitiger Mitarbeiterzufriedenheit“ zu realisieren. Urschitz legt wenig Wert auf Abgrenzung, sein Schreibtischsessel ist nicht anders als der aller anderen Mitarbeiter. Er sieht sich mehr als „Vorturner“ denn als abgehobener Chef: „Ich möchte von meinen Leuten nichts verlangen, was ich nicht selbst bringe“, so Urschitz. Bescheidenheit ist nicht nur im Büro, sondern auch bei den Projekten angesagt. Zu viel Risiko sei eine Gefahr für die Firma, weshalb Aufträge mit einem Volumen von mehr als drei Millionen Euro nicht gewünscht sind. Trotzdem greift Getec gelegentlich nach schönen Happen. Für das derzeit im Entstehen befindliche Palmers-Haus in der Wiener Mariahilfer-Straße montiert die Firma die gesamte Haustechnik, ein Auftrag mit einem Volumen von rund zwei Millionen Euro. Stolz ist der Getec-Chef auf die wenigen Streitigkeiten, in die seine Firma seit dem Bestehen involviert war. Und natürlich auf die Ergebnisse der Befragungen, die seit dem Bestehen unter Architekten/Planern und Kunden durchgeführt werden. „Die Ergebnisse sind so gut, dass die Leute sie mir nicht glauben“, verrät Urschitz. Und stellt fest, dass diese Art der Transparenz bislang keine Nachahmer gefunden hat.

Solarkampagne Zwei Solarwelten

In Österreich startet der Minister eine Solarkampagne, in Deutschland geht die Branche auf die Straße.

„Schlaue heizen mit der Sonne“, ist der Slogan der Solarkampagne, die am 18. Februar feierlich gestartet wird. Auf den Startknopf drücken Ingmar Höbarth, Geschäftsführer des Klima- und Energiefonds, Umweltminister Nikolaus Berlakovich und Robert Kanduth, Obmann von Austria Solar. Herr und Frau Österreicher sollten einträchtig dazu animiert werden, mehr Solarkollektoren zu kaufen, um damit auch einen Beitrag zur CO₂-Reduktion zu erzielen. Wie schnell eine Eintracht zerbrehen kann, zeigt gerade das lange Zeit als Förder-Musterland gepriesene Deutschland. Dort sorgen die von Bundesumweltminister Norbert Röttgen (CDU) präsentierten Kürzungspläne für ziemlichen Aufruhr in der Solarbranche.



Solarkampagne anders: in Berlin wurde ein Großplakat gegen die Förderungskürzungen installiert

Mehr als 35 Unternehmen mit insgesamt über 20.000 Mitarbeitern appellierten am 4. Februar mit zahlreichen Kundgebungen und Protestaktionen an die Bundesregierung, ihre wirtschaftliche Existenz nicht zu gefährden und am Solarstandort „Made in Germany“ festzuhalten. „Der massenhafte Protest zeigt, wie groß die Ängste bei den Beschäftigten sind, durch die völlig überhöhten Kürzungspläne des Umweltministers ihren Arbeitsplatz zu verlieren“, erklärte BSW-Solar-Geschäftsführer Carsten Körnig. An mehreren Solar-Standorten demonstrierten Angestellte, Facharbeiter und Handwerker der Solarbranche gegen den Kahlschlag bei der Solarförderung. Die Firmen Conergy und First Solar, die Fabriken für die Produktion von Solarmodulen in Frankfurt (Oder) aufgebaut haben und zusammen mehr als 1000 Mitarbeiter beschäftigen, haben sich ebenfalls gegen eine zu rasche und überhöhte Senkung der Solarförderung ausgesprochen: „Röttgens Regulierungspläne“, so Mathias Kamolz, technischer Geschäftsführer der Conergy Solarfabrik, „gefährden die gesunde Entwicklung der gesamten deutschen Branche. Die dort vorgeschlagenen Absenkungen kommen zu schnell und zu drastisch. Das gleicht einer Regulierung mit dem Vorschlaghammer“, so der Branchenvertreter.