

VARIOTHERM-WELT WIRD BUNTER

Der Spezialist für Flächensysteme wird seinen Standort vergrößern und expandiert in neue Märkte.

Seit 1987 ist Ing. Alexander Watzek bei Variotherm tätig, seit nunmehr 17 Jahren führt er das von seinem Vater gegründete Familienunternehmen in Eigenverantwortung – und zunehmend auch international.

Variotherm in England, in den USA, in Dubai oder Neuseeland – welche Strategie steckt hinter der Internationalisierung, die in den letzten Jahren bei Ihnen zu bemerken war?

ING. ALEXANDER WATZEK: Durch unsere langjährige Exporttätigkeit und durch unsere mehrsprachige Website erwecken wir weltweite Aufmerksamkeit. Die meisten Partner sind auf diesem Wege zu uns gekommen. Der Kontakt zu Neuseeland beispielsweise wurde ursprünglich von einem ausgewanderten deutschen Installateur hergestellt. Mittlerweile haben wir dort zwei Partner. Eine Ausnahme bei unseren neuen Märkten stellt England dar, das steht in den letzten drei Jahren aktiv im Fokus.

Warum gerade England?

WATZEK: Die Bautätigkeit ist in den letzten

Jahren dort geradezu explodiert, vor allem in London gibt es einen wahren Bau-Boom. Auch in England ist energieeffizientes Bauen zum Ziel geworden. Bei dem Thema haben Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum einen sehr guten Ruf.

England hat einen sehr schlechten Ruf, was die Bauqualität und das Know-how der Handwerker anbelangt. Können Sie das bestätigen? Und wenn ja, warum tun Sie sich das trotzdem an?

WATZEK: Da muss ich Ihnen zustimmen. In England ein Badezimmer in einem Hotel zu betreten, das ist jedesmal ein Abenteuer. Aber genau das ist eine Riesenchance, es gibt viel zu tun! Die Nachfrage ist groß, ich bin im Moment regelmäßig auf der Insel unterwegs. Derzeit haben wir dort schon acht „Spots“, mit denen wir zusammenarbeiten.

Welche Produkte sind international besonders gefragt?

WATZEK: Die Trockenbau Fußbodenheizung „VarioKomp“, die mit 20 mm Aufbauhöhe für die sanfte Sanierung optimal ist, macht den größten Anteil aus, im Export 60 Prozent des Umsatzes. Deckensysteme sind eindeutig im Kommen, vor allem bei der Kühlung. Aber die entscheidende Aufmerksamkeit bekommen wir mit den Wand-Systemen, die für die

Behaglichkeit des Menschen am besten sind. Beim Thema Wand macht uns keiner etwas vor, hier haben wir begeisterte Kunden – das ist für uns sehr wichtig.

BODEN, WAND, DECKE

Worin sehen Sie die größten Potenziale für die Zukunft?

WATZEK: Klar in unseren Trockenbauprodukten für Boden, Wand und Decke! Die Renovierung ist europaweit das große Thema. Wir haben die letzten 15 Jahre massiv in die Produktion rund um Gipsfaserplatten mit integrierten Rohren investiert und sind hier für viele Insider mittlerweile zum Ansprechpartner-Nr. 1 geworden. Unsere Versprechen sind Behaglichkeit und Energiesparen, wobei Energiesparen quasi ein Abfallprodukt der Behaglichkeit ist. Um diese Ansprüche zu erfüllen, bieten wir umfassende Planungshilfen an. Da sind wir recht strikt in unserem Tun – soll heißen, dass wir auch mal NEIN sagen, wenn es nicht möglich ist die entsprechenden Qualitäten zu verwirklichen.

Im Neubau ist die Betonkernaktivierung ein immer wiederkehrendes Thema. Befassen Sie sich damit oder sehen Sie das als Konkurrenz zu Ihren Systemen?

WATZEK: Beides. Es ist ein interessantes Thema; ich persönlich würde in alle Betonflächen Rohre legen, um sie aktivieren zu können. Man kann damit Lasten bewegen, aber das als Heizung zu bezeichnen, halte ich für kühn. Wir sind in dem Bereich selbst nicht aktiv, denn wir sind ja kein reiner Rohrersteller, sondern bieten Systeme und Lösungen an. Im Kern unserer Bemühungen steht der Mensch. Da tun wir uns mit Abenteuern schwer, bei denen wir keine Garantie abgeben können, dass sich der Kunde behaglich fühlen wird. Eine Betonkernaktivierung ersetzt aus unserer Sicht weder Heizung noch Kühlung.

Sie beschäftigen sich seit vielen Jahren mit dem Thema Behaglichkeit. Welche neuen Erkenntnisse gibt es da?

WATZEK: Die Grundlagen ändern sich nicht, aber das Verhalten der Menschen verändert sich. Wir sind früher mit Autos ohne Klimaanlage in den Som-



Variotherm wächst: Am Standort Leobersdorf, der im kommenden Jahr großzügig ausgebaut werden wird, läuft die Produktion der Systeme, wie etwa die Trockenbau-Fußbodenheizung VarioKomp, weitestgehend automatisiert ab. Für das Foto legt Geschäftsführer Ing. Alexander Watzek gleich selbst Hand an.

merurlaub gefahren, das wäre heute undenkbar. Diese Veränderungen sind für unsere Entwicklungsarbeit eine große Herausforderung. Ich denke zum Beispiel an die Wohnraumlüftung. Die Lüftung mit Heizung und Kühlung zu einem geschickten System zu verbinden, ein Miteinander zu schaffen, in dem sich die Menschen wohlfühlen – das ist eine große Herausforderung, für die wir viel Technik in den Griff bekommen müssen.

Variotherm bekommt regelmäßige Preise für Entwicklungsarbeit, aber auch für Weiterbildungsaktivitäten und vorbildlichen Umgang mit den Mitarbeitern. Warum ist Ihnen das so wichtig? Welchen Gewinn ziehen Sie daraus?

WATZEK: Das gehört zur Entwicklung unseres Unternehmens dazu. Wir beschäftigen uns mit Behaglichkeit. Da ist es sicher auch eine innerbetriebliche Strategie, dass sich unsere Mitarbeiter hier wohlfühlen, um Höchstleistungen zu bringen und die Kunden von dem überzeugen zu können, was wir hier tun. Wir setzen auch sehr stark auf Weiterbildung, um stets am Puls der Zeit zu bleiben. Wir verstehen uns als Dienstleister der Branche, machen Heizlastberechnungen, Auto-CAD-Pläne und bieten Einschulungen vor Ort an: Das geht nur mit motivierten und hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern. Der Druck kommt ohnehin von außen, vom Markt. Wir kommen damit besser zurecht, wenn sich die Mitarbeiter wohlfühlen.

Die Marktsituation ist im Moment eher die, dass viele Unternehmen auf die Kosten schauen und bei Mitarbeitern oder Dienstleistungen zu sparen beginnen. Warum sind Sie von der schwächelnden Baukonjunktur nicht betroffen?

WATZEK: Wir rechnen natürlich auch. Aber als kleines, gesundes Familienunternehmen haben wir da eine andere Basis als große Konzerne. Wir haben eine Eigenkapitalquote von 75 Prozent, keine Schulden und sind zu 100 Prozent eigenfinanziert. Daher können wir in Personal und in unsere Zukunft investieren. So haben wir beispielsweise letzten Herbst einen eigenen Mitarbeiter aufgenommen, der sich um die Architekten, Trockenbauer und Fertighäuser kümmert. Wir wissen, dass das in den ersten zwei Jahren ein Geben sein wird, aber die Zeit war einfach reif dafür, also haben wir es getan. Derzeit planen wir gerade einen Zubau hier am Standort Leobersdorf. Wir schaffen im kommenden Jahr neue Büroarbeitsplätze und diverse Schauräume, erweitern die Produktionsflächen, schaffen eine große Küche, in der Arbeiter und Angestellte wieder gemeinsam sitzen können, was in den letzten Jahren aus Platzgründen nicht mehr möglich war, werden eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung bauen – und auch einen Massageraum für die Mitarbeiter wird es geben.

Variotherm spricht neben den Installateuren nun auch verschiedene andere Zielgruppen

NEUER VERKAUFSLEITER

Ing. Alexander Novotny (46) seit März bei Variotherm

Der erfahrene Sales-Mann sammelte umfangreiche Erfahrungen als Verkaufsmanager und Geschäftsführer im Baunebengewerbe. Seit Anfang März 2016 ist er für die strategische Steuerung des Variotherm-Vertriebs-teams verantwortlich und freut sich darauf, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen und das Partnernetzwerk zu erweitern.



PAUKOVITS (4), VARIOTHERM

an. Welche Bedeutung haben diese verschiedenen Zielgruppen für Sie?

WATZEK: Die Installateure sind mit 90 bis 95 Prozent unsere wichtigsten Kunden, und das wird auch so bleiben. Wir verkaufen nicht an den Bauherren oder den Großhandel. Was wir aber merken ist, dass wir den Weg unseres Produkts von der Maschine zum Bauprojekt immer flexibler gestalten müssen. Hier die richtigen Wege zu finden, das ist eine interessante Herausforderung.

DER WEG DES PRODUKTS

Können Sie ein Beispiel geben, was Sie damit meinen?

WATZEK: Ich denke etwa an Fertigteilhäuser, wo wir sehr gut hineinpassen, aber bisher noch keinen richtigen Zugang gefunden haben. Der ideale Weg wäre es, dass die Fertighausfirmen uns mit anbieten und der regionale Installateur die Produktrealisierung vornimmt. Aber das erfordert eine andere Marktbearbeitung und anderes Verkaufen, auch von Seiten unserer Partner.

Ich bin überzeugt, die Guten werden das schaffen. Insgesamt wird die Variotherm-Welt aber bunter werden.

Die Branchenkonjunktur hat in den letzten beiden Jahren ein Minus gebracht. Was macht Sie so optimistisch, dass es für Sie aufwärts gehen wird?

WATZEK: Ich sehe eigentlich nicht, dass die Insolvenzstatistik ganz besonders auf die Installateure zeigt. Ja, die Margen sind gesunken, aber am Bau hat sich noch nie jemand eine goldene Nase verdient, das war immer ein mühsames Eichhörnchengeschäft. In unserer Branche gibt es einfach viel Ausweichpotenzial. Variotherm hat derzeit in Österreich rund 500 Kunden, das sind etwa ein Zehntel aller österreichischen Installateure. Daher ist der Markt für uns viel größer, als wir es uns derzeit auch nur vorstellen können!

Danke für das Gespräch!

PAUK