

Anton Affentranger, CEO von Implenia,
über Wachstum, Expansion
und Zukunftsstrategien.

Wir wollen zu den Gewinnern zählen

Anton Affentranger spricht im Interview über die Übernahme der Bilfinger-Einheit und seine Strategie für die Zukunft.

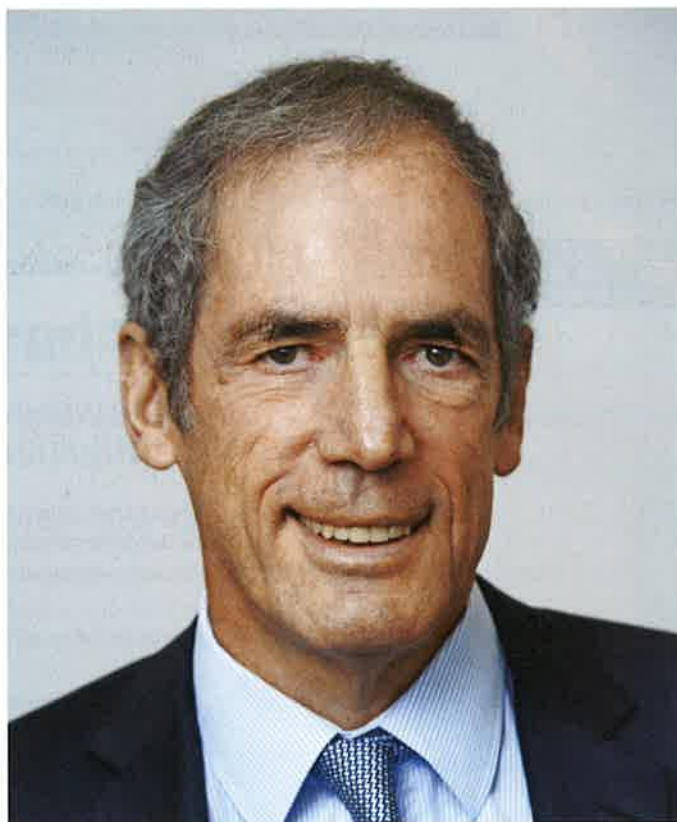
INTERVIEW: SONJA MESSNER

Vor knapp zwei Jahren noch haben in Österreich nur wenige die Margerite mit dem Thema Bauen verbunden. Spätestens seit der Standortgründung in Salzburg und der Übernahme der Wiener Bilfinger-Niederlassung ist die Blume als Markenzeichen für das Schweizer Bau- und Baudienstleistungsunternehmen Implenia den meisten ein Begriff. In der Heimat längst Marktführer, hat sich das gerade einmal zehn Jahre alte Unternehmen seit der Akquisition der Bilfinger-Bau-Sparte 2015 auch europaweit einen Namen gemacht. CEO Anton Affentranger sprach mit der Bauzeitung über Expansionspläne, internationale Großprojekte und Zukunftsstrategien.

Mit dem Kauf der Bilfinger-Bau-Einheit hat Implenia die Schlagkraft in Europa deutlich verstärkt. Welche Auswirkungen hat dies auf die Bilanz 2016?

ANTON AFFENTRANGER: Das aktuelle Jahr läuft für uns gut. In der Schweiz verzeichneten wir per Halbjahr gute Ergebnisse – auch im Building-Geschäft, das in den vergangenen zwei Jahren herausfordernd für uns war und das dank interner Maßnahmen zurück auf Kurs ist. Auch europaweit ist es uns vor allem im Infrastrukturbereich gelungen, die Auftragsbücher mit vielen neuen Projekten gut zu füllen.

Im inländischen sowie internationalen Infrastrukturgeschäft verzeichneten wir einen guten Geschäftsgang, während sich das regionale Flächengeschäft außerhalb der Schweiz noch verhalten entwickelte. In Wien konnten wir im Hochbau einige interessante Projekte an Land ziehen, aber das Potenzial ist sicher auch noch nicht ausgeschöpft.



Implenia

Nach einem leichten Knick im Vorjahr sah das Halbjahresergebnis Ende August mit einer Gewinn-Steigerung von rund 14 Prozent wieder deutlich positiv aus. Können Sie schon eine Einschätzung für das Gesamtjahr 2016 abgeben?

AFFENTRANGER: Konkrete Zahlen kommunizieren wir nicht. Für das Gesamtjahr 2016 erwarten wir aber ein Ergebnis, das rapportiert wie auch auf vergleichbarer Basis über dem Niveau des Vorjahres liegt.

Das Mammutprojekt Gotthard-Basistunnel ist mittlerweile abgeschlossen. Ist es Implenia gelungen, diese Auftragslücke durch neue Großaufträge zu füllen?

AFFENTRANGER: Der Gotthard-Basistunnel wurde natürlich nicht durch einen neuen Gotthard-Basistunnel ersetzt. Aber es ist uns gelungen, eine Vielzahl anderer, großer Infrastrukturprojekte

ZUM UNTERNEHMEN

Implenia AG

Das größte Schweizer Bau- und Baudienstleistungsunternehmen wurde 2006 gegründet, kann aber auf einen Erfahrungsschatz von 150 Jahren Bauhistorie zurückblicken. 2015 übernahm Implenia die Infrastruktursparte des deutschen Dienstleistungskonzerns Bilfinger und damit Niederlassungen u.a. in Deutschland, Österreich und Skandinavien. Implenia beschäftigt über 8.000 Mitarbeiter, der Jahresumsatz 2015 betrug rund drei Milliarden Euro.

an Land zu ziehen, wodurch wir breiter abgestützt sind. In der Schweiz sind wir z. B. mit einem Los am Bözbergtunnel beteiligt. In Österreich konnten wir zwei Baulose beim Semmering-Basistunnel gewinnen, welche uns sicher noch acht Jahre beschäftigen werden. Hinzu kommt ein Los für die Tunnelkette Granitztal. In Deutschland haben wir Ende 2015 einen Großauftrag von 380 Millionen Euro beim Albvorlandtunnel südlich von Stuttgart an Land gezogen und in Schweden realisieren wir ein großes Los des Autobahn rings Stockholm. Besonders stolz sind wir aber, dass wir bereits zwei Baulose des Projekts „Grand Paris Express“, dem aktuell größten Infrastruktur-Projekt Europas, gewinnen konnten.

Seit 2015 ist Implenia in Österreich aktiv. Wie ist der Markteintritt Ihrer Meinung nach verlaufen?

AFFENTRANGER: Ich denke, die erste Phase ist sehr gut gelungen. Dazu beigetragen hat sicherlich, dass wir als Baukonzern den Fokus auf unser Kerngeschäft Bauen legen, was eine Erleichterung für die Mitarbeiter am Standort Grünbergstraße war. Aber natürlich bedarf es bei einer Akquisition sehr viel Zeit, bis alles reibungslos funktioniert – angefangen bei der IT-Integration bis hin zu den kulturellen Unterschieden. Das ist ja das Interessante – wir sprechen alle grundsätzlich dieselbe Sprache, aber wir verstehen uns trotzdem nicht immer. Daran arbeiten wir noch.

Momentan agieren Sie in Österreich mit zwei Standorten – Salzburg und Wien. Ist eine Zusammenlegung geplant?

AFFENTRANGER: In Salzburg ist der Hauptsitz der Infrastruktur-Sparte mit Schwerpunkt auf Tunnel und Spezialtiefbau, in Wien liegt der Fokus auf dem Flächengeschäft rund um Wien. Die beiden Standorte ergänzen sich sehr gut und arbeiten eng zusammen – beim Semmering-Basistunnel sind sogar beide Einheiten im Einsatz. Eine Zusammenlegung der Standorte ist aktuell kein Thema.

In der Schweiz ist Implenia mit Abstand Marktführerin – welche Position streben Sie in Österreich an?

AFFENTRANGER: Marktführerschaft ist a priori nicht unser Ziel. Wir haben uns über die Jahre eine sehr hohe Kompetenz im Infrastrukturbau aufgebaut – in diesem Bereich können wir überall mithalten. Im Flächengeschäft spielt Größe für uns nicht die entscheidende Rolle – unser Hauptaugenmerk liegt darauf, gut zu sein, in dem was wir tun.

Planen Sie derzeit weitere Akquisitionen?

AFFENTRANGER: Das Wachstum über Akquisitionen lässt sich nicht planen. Auch der Kauf der Bilfinger-Einheit war nicht geplant, sondern eine gute Opportunität, bei der wir zugeschlagen haben. Sollte es wieder so eine Gelegenheit geben, will ich auch weitere Akquisitionen nicht ausschließen, denn wir sind operativ und finanziell gut aufgestellt und handlungsfähig. Geplant ist momentan jedoch nichts – das organische Wachstum steht im Vordergrund.

Wollen Sie organisch in neue Märkte wachsen?

AFFENTRANGER: Wir sind fokussiert auf unsere Heimmärkte Deutschland, Österreich, Schweiz, Schweden und Norwegen. Bei

UNSER SPEZIALGEBIET IST KEIN ZUFALL. ES WURDE UNS IN DIE WIEGE GELEGT.

Sita. Seit 1976 Ihr Spezialist für Flachdachentwässerung.



„Marktführerschaft ist a priori nicht unser Ziel. Die Größe spielt keine entscheidende Rolle. Wichtig ist, dass wir in dem, was wir tun, gut sind.“

ANTON
AFFENTRANGER,
CEO IMPLenia AG

Seit unserer Gründung im Jahr 1976 sind wir auf die Entwässerung von Flachdächern spezialisiert. Das macht uns und unsere Mitarbeiter zu absoluten Experten auf dem Gebiet der DSS- und Freispiegelentwässerung. Profitieren auch Sie davon und erfahren Sie mehr auf

sita-baelemente.de

sita

Für gutes Wetter im Bau.

unseren „Exportmärkten“ konzentrieren wir uns aufgrund des Großprojekts „Grand Paris Express“ momentan stark auf Frankreich, allerdings haben wir dort keine Heimmarkt-Ambitionen. Ich schließe nicht aus, dass wir uns künftig weiter in Richtung Westeuropa bewegen. Dort ist die Nachfrage vielerorts vor allem im Infrastrukturbereich sehr hoch und die Bonität der Auftraggeber gut.

Ebenfalls Zukunftsthema ist die Digitalisierung. Welchen Stellenwert hat das Thema bei Implenia?

AFFENTRANGER: Wir haben dem Thema Building Information Modeling (BIM) höchste Priorität eingeräumt und investieren viel. Ich bin überzeugt, dass sich durch die Digitalisierung die

Businessmodelle dramatisch ändern werden und wir wollen die Zukunft aktiv mitgestalten. In Skandinavien, wo das Thema weiter fortgeschritten ist, sind wir bereits heute gezwungen, BIM-fähig zu sein. Wir sehen das Thema auch verstärkt in Deutschland, wo immer mehr Auftraggeber BIM-Modelle in den Ausschreibungen verankert haben. Aber auch in Österreich und in der Schweiz werden die Kunden immer stärker BIM-kompatibel. Der Trend ist nicht zu stoppen und es kommen noch viele Fragen und Herausforderungen auf die Bauindustrie zu. Als Implenia müssen wir agil genug aufgestellt sein, um Antworten geben zu können, denn es wird Gewinner und Verlierer geben – und wir wollen zu den Gewinnern zählen. □

ÖSTERREICH Sichtbar und attraktiv werden

Die Marke Implenia in Österreich deutlich sichtbar machen, ist sein erklärtes Ziel. Ludger Koch, GF der Implenia Baugesellschaft, im Interview über den Neustart mit neuem Eigentümer.

Die Auftragsbücher für 2017 sind bereits gut gefüllt und auch für 2018 habe man bereits spannende Projekte in der Pipeline, so Ludger Koch, GF des Implenia-Standorts in der Wiener Grünbergstraße. Welche Herausforderungen sonst noch auf ihn zukommen, berichtet er im Interview.

Seit knapp eineinhalb Jahren gehört der Standort in Wien nun zum Schweizer Baudienstleister Implenia. Wie ist die Stimmung im Unternehmen?

Sehr gut! Es war für das Team eine riesige Erleichterung, dass Implenia eine Wachstumsstrategie hin zum Bauen verfolgt. Da Implenia in Österreich eine relativ neue Marke war, mussten wir anfangs Überzeugungsarbeit bei den Kunden leisten, aber das ist uns mittlerweile sehr gut gelungen. Wir werden relativ stark nachgefragt und konnten in diesem Jahr zehn Projekte gleichzeitig gewinnen und starten.

Wirkt sich dieser Aufschwung auch auf die Mitarbeiterzahl aus?

Natürlich, seit der Übernahme konnten wir am Standort Wien den Personalbestand deutlich aufstocken und zählen heute 220 Mitarbeitende. Allerdings

sind wir weiter intensiv auf der Suche nach qualifiziertem Personal – in Wien, aber auch international. Techniker, Bauleiter oder Kalkulatoren zu finden, ist zurzeit eine große Herausforderung. Deshalb versuchen wir im Rahmen von Welcome-Days oder Baustellenbesuchen Studenten früh für unser Unternehmen zu begeistern. Mit dem Nachwuchsmangel kämpft momentan die gesamte Baubranche – bedauerlicherweise ist die Bauwirtschaft nach wie vor nicht besonders attraktiv für die heutige Jugend. Ich hoffe, dass sich das durch die Digitalisierung und neue Berufsbilder wie den BIM-Manager ändern wird.

Wie BIM-fit ist man bei Implenia Österreich bereits?

Es ist für uns sehr wichtig, diesen Zug nicht zu versäumen, denn über kurz oder lang werden Auftraggeber BIM-Modelle einfordern. Ich denke aber, wir sind auf dem richtigen Weg. Momentan sind wir gerade dabei, die Dimensionen Zeit und Kosten in den 3-D-Gebäudemodellen zu implementieren. In Österreich ist ein Drei-Mann-starkes Team mit der Modellierung dieser Modelle beschäftigt. Ab 2017 werden wir zusätzlich einen BIM-Manager abstellen, der die Aktivitäten und das Know-how des Schweizer



Ludger Koch, Geschäftsführer der Implenia Baugesellschaft.

Mutterkonzerns auch für Österreich koordiniert und nutzbar macht.

Implenia positioniert sich im österreichischen Flächenmarkt als All-round-Anbieterin. Wo sehen Sie momentan das größte Potenzial?

Eindeutig im Hochbau in Wien. Die aktuelle Nachfrage ist sehr hoch, die Bundeswohnbauinitiative wird sicher noch zusätzliche Impulse bewirken. Aber auch der Bereich Infrastruktur hat deutlich angezogen. Die ÖBB plant z.B. einige spannende Projekte entlang der Pottendorfer Linie, für die wir uns sehr interessieren. □