

Noch mehr „made in Austria“

Trotz Corona hat Mapei die vergangenen Monate gut genutzt: Dank einer zusätzlichen Produktionslinie setzt der Bauchemiehersteller nun verstärkt auf made in Austria. Geschäftsführer Andreas Wolf über das 40-Jahr-Jubiläum und die Zukunftsstrategie.

INTERVIEW: SONJA MESSNER

» Wir haben schon vor Corona unsere Eigenproduktion an den Standorten Nußdorf und Langenwang um rund 25 Prozent erhöht. Das kam uns in den vergangenen Monaten zugute.

ANDREAS WOLF,
MAPEI AUSTRIA

Das 40. Jubiläumsjahr von Mapei Austria hatte sich Geschäftsführer Andreas Wolf wahrscheinlich auch anders vorgestellt. Warum der Bauchemiehersteller gut durch die Krise gekommen ist, was ihm Sorgen bereitet und welchen Weg er mit Mapei in Zukunft einschlagen wird.

Wie haben Sie die letzten Wochen und Monate verbracht?

ANDREAS WOLF: Es war anstrengend, aber wir dürfen nicht jammern. Ich bin auch ein bisschen stolz, dass wir keinen einzigen Tag in Kurzarbeit waren und auch nie Lieferschwierigkeiten hatten. Wir hatten das Glück, dass wir bereits vor Corona unsere Eigenproduktion um gut 25 Prozent erhöht haben. Wir arbeiten schon seit vergangenem Jahr daran, eine neue große Werklinie zu implementieren, die nun mit 1. Oktober fertiggestellt wurde. Alles, was mit Pulver zu tun hat, produzieren wir nun hier in Österreich. Die letzten Monate haben mir nun gezeigt, dass unser Weg in Richtung mehr Autarkie der richtige ist.

Warum wollen Sie unabhängiger vom Mutterkonzern sein?

WOLF: Durch die immer weiter steigenden Transportkosten macht die regionale Produktion natürlich auch wirtschaftlich Sinn. Wir legen hohen Wert darauf, Bauqualität made in Austria zu

bieten, und immer mehr Bauunternehmen wissen das zu schätzen. Dadurch verringert sich nicht nur der CO₂-Abdruck unserer Produkte, sondern wir schaffen auch Arbeitsplätze und beleben die regionale Wirtschaft.

Regionale Arbeitsplätze sind in Zeiten wie diesen wahrscheinlich sehr begehrt.

WOLF: Das ist ein seltsames Phänomen. Ich bin mittlerweile schon seit 24 Jahren in der Branche, und in dieser Zeit gab es regelmäßig Blindbewerbungen für alle möglichen Jobs. Aktuell haben wir dank Corona einen historischen Höchststand bei den Arbeitslosenzahlen – und was ist? Nichts. Keine einzige Bewerbung. Und ich spreche hier nicht von speziellem Fachpersonal für Betontechnologie oder Ähnlichem. Viele Ausführende im Baunebengewerbe haben aktuell das gleiche Problem. Wie wir alle wissen, gibt es in Österreich am Bau generell einen massiven Fachkräftemangel. Hinzu kommt jetzt auch noch, dass viele Subunternehmer aus dem Ausland nicht mehr zur Verfügung stehen. Zum einen, da auch in diesen Ländern die Konjunktur angekurbelt wird und sie im Heimatland Beschäftigung finden. Aber ich denke, viele haben sich auch daran gewöhnt, zu Hause bei der Familie zu sein – die Prioritäten haben sich verschoben. Ich kenne nicht wenig Unternehmen, die locker zehn bis 15 Leute aufnehmen würden.

Wenn man es positiv sehen will, bedeutet das aber auch, dass die Unternehmen aktuell noch gut ausgelastet sind. Wie zufrieden sind Sie mit dem laufenden Geschäftsjahr?

WOLF: Es gibt diese Zwangsjammerer – so einer bin ich nicht. Im Vergleich zu dem, was man sonst so liest, sind wir gut ausgelastet. Das leichte Defizit im Tiefbau wird durch ein Plus im Hochbau ausgeglichen. Mit September konnten wir das Vorjahresniveau wieder erreichen.

Machen Sie sich Sorgen vor einem Auftrags-einbruch im kommenden Jahr?

WOLF: Ich mache mir schon Sorgen – vor allem wie die Planung aussehen soll. Sollen wir ein expansives oder ein restriktives Budget planen oder besser gar

nichts? Das ist wirklich eine Herausforderung, und die Meinungen dazu gehen total auseinander. Aktuell sind die Auftragsbücher noch voll, auch für 2021. Ich denke, die fehlenden Investitionen werden wir erst Ende nächsten Jahres spüren.

Was mir aber viel mehr Sorgen macht, ist ein potenzieller Covid-19-Fall im Unternehmen. Jede Woche gibt es Verdachtsfälle, und es ist ein ständiges Abwägen, wie man reagieren soll. Ich habe keine Angst vor Corona, sondern davor, die Firma zwei Wochen zusperrten zu müssen. Deshalb wird bei uns auch den Auflagen genauestens Genüge getan. Aktuell überlegen wir auch wieder, die Produktionsschichten zu trennen und mehr Mitarbeiter ins Homeoffice zu schicken. Wir haben für den Fall der Fälle auch schon mit einem Labor Kontakt, das uns in zwei Stunden Testergebnisse liefert. Einen bestätigten Fall gab es aber bis jetzt noch nicht.

Während des Lockdowns und in der Zeit danach haben Sie sehr stark auf Online-Kommunikation gesetzt und schnell auf Webinare umgestellt. Wie wird das Angebot angenommen?

WOLF: In Krisenzeiten ist interne und externe Kommunikation extrem wichtig. Und der Erfolg gibt uns recht – gerade in den vergangenen Monaten konnten wir uns sehr gut als Servicepartner profilieren. Über Social Media wie Facebook, Instagram und LinkedIn erreichen wir direkt unsere Kunden. Diesen Kurs werden wir sicher weiterverfolgen. Zusätzlich haben wir eine Mediathek mit Anwendervideo aufgebaut. Neu ist auch unsere Online-Händlersuche direkt auf der Mapei-Website. Bei den Webinaren war unser Produktchef anfangs etwas skeptisch – jetzt macht er einmal im Monat eine Online-Schulung. Wir haben jedes Mal circa 40 bis 50 Teilnehmer, und sie werden mehr. Online lässt sich gerade jetzt durchaus eine neue Zielgruppe erschließen, da bei den Live-Seminaren nur zehn Teilnehmer sein dürfen.

Aber fehlt nicht gerade in Ihrem Bereich der praktische Zugang, das Selbst-Hand-Anlegen?

WOLF: Doch ja, sicher fehlt das. Aber es war jetzt die einzige Möglichkeit, und es ist eine gute Ergänzung.

Wäre nach einer verstärkten Online-Kommunikation und virtuellen Trainings ein eigener Online-Shop nicht der nächste logische Schritt?

WOLF: Die Frage kommt oft. Wir selbst werden keinen Onlineshop aufsetzen, aber wir haben uns mit Bauwolf einen Partner gesucht, über den wir unsere Produkte ab sofort exklusiv im B2C-Bereich vertreiben. Dafür haben wir die Produktlinie „Easybuild“ kreiert, die vor allem unsere Allround-Produkte beinhaltet.



spsconnect
The digital automation hub

24. – 26.11.2020
Virtuell

Schnell zur effizienten
Lichtlösung: mit TwinCAT 3
Lighting Solution

www.beckhoff.at/lighting-solution

Mit TwinCAT 3 Lighting Solution stellt Beckhoff eine über Excel konfigurierbare Lichtlösung vor, die vom Engineering bis zur Wartung auf die Vereinfachung aller Arbeitsschritte setzt. Alle typischen Lichtregelungen sind integriert, die Anzahl der DALI-Linien ist unbegrenzt. TwinCAT 3 Lighting Solution ist voll HTML- und webfähig, dezentral skalierbar sowie direkt über Panel bedienbar. Schnelle Funktionsänderungen, Adressierungen und Erweiterungen sind direkt im Betrieb möglich, ebenso wie von DALI-Linien unabhängige Gruppierungen.

New Automation Technology **BECKHOFF**

Ist ein Online-Vertriebskanal auch für Fachkunden ein Thema?

WOLF: Nicht direkt. Allerdings haben wir eine Service-App entwickelt, in welcher sich unsere Anwender aufbauen und alles, was dazugehört, anschauen können. Das mittelfristige Ziel ist, auch die Bestellung darüber abzuwickeln, aber das dauert noch ein bisschen, da wir gerade konzernintern auf ein neues Betriebssystem wechseln. Bis dieses in allen Standorten implementiert ist, müssen wir uns noch gedulden.

Sie haben zu Beginn bereits über den CO₂-Ausstoß gesprochen. Ist die Reduzierung der Emissionen bei Ihnen auch in der Produktion ein Thema?

WOLF: Natürlich. Wir setzen in unseren Standorten bereits die unterschiedlichsten Maßnahmen um. Die gesamte Beleuchtung wurde beispielsweise auf LED umgestellt, wodurch der Stromverbrauch deutlich gesenkt wurde. Außerdem planen wir im nächsten Jahr eine Photovoltaikanlage zu installieren, um unseren eigenen Öko-Strom zu produzieren. Bei unserer neuen Werkslinie gibt es zudem Überlegungen, die bei der Produktion entstehende Abwärme zum Heizen zu nutzen. Wir setzen also viele kleinere Maßnahmen, die aber in Summe auch etwas ausmachen.

Inwieweit lassen sich auch die Produkte in diesem Punkt auch noch verbessern?

WOLF: Wir optimieren natürlich auch unsere Produkte hinsichtlich des CO₂-Ausstoßes. Allerdings ist unsere F&E-Abteilung in Italien, deshalb haben wir hier in Österreich nur begrenzt Einfluss darauf. Für das Familienunternehmen Mapei ist Umweltschutz aber ein zentrales Thema. Als Global Player der Baubranche müssen wir mit positivem Beispiel vorangehen und Verantwortung übernehmen. Jedes Jahr werden bereit 50.000 Tonnen CO₂ aktiv von Mapei kompensiert.

Zementhersteller setzen aktuell viele Maßnahmen, um den CO₂-Ausstoß des Zements zu senken, zum Beispiel indem der Klinkeranteil deutlich reduziert wird. Inwieweit wird das Auswirkungen auf die Zementzusatzmittel haben?

WOLF: Dieses Engagement begrüßen wir, da dadurch auch der CO₂-Ausstoß unserer zementbasierten Produkte sinkt. Was noch hinzukommt: Je mehr die Eigenschaften des Zements verändert werden, desto stärker gewinnen Zusatzmittel wieder an Bedeutung – was unserem Geschäft entgegenkommt. Allerdings kann diese Entwicklung auch zum Bumerang werden, da sich bereits einige Zementhersteller selbst mit Zusatzmitteln beschäftigen oder eigene Werke kaufen.



Mapei

» Während Krisenzeiten ist interne und externe Kommunikation extrem wichtig. Die Chance haben wir genutzt und konnten uns gerade in den vergangenen Monaten sehr gut als verlässlicher Servicepartner positionieren.

ANDREAS WOLF,
MAPEI AUSTRIA

Wie können Sie sich in diesem Trend positionieren?

WOLF: Wir versuchen diesem Trend Folge zu leisten und als erster Hersteller passende Produkte zu entwickeln. Darüber hinaus kooperieren wir mit Zementpartnern.

Mapei Österreich feiert in diesem Jahr 40. Geburtstag. Die großen Feierlichkeiten müssen Corona-bedingt ausfallen, aber lassen Sie uns trotzdem einen Blick zurückwerfen. Was waren für Sie die größten Herausforderungen?

WOLF: In meiner Zeit bei Mapei war es sicherlich die Fusionierung der beiden Unternehmen Betontechnik und Mapei Austria mit all den personellen Veränderungen und unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Für Mapei selbst war sicherlich die Veränderung von einem Exportstandort zum rein österreichischen Standort eine der größten Herausforderungen. Als Mapei Österreich 1980 gegründet wurde, fungierte der Standort als Tor zum Osten. Von Nußdorf aus wurden Ungarn, Polen, Russland usw. beliefert. Nach und nach wurden in den Ländern aber eigenen Produktionsstätten aufgebaut, und mittlerweile produzieren wir – bis auf Betonzusatzmittel – nur noch für den Heimmarkt.

Eine letzte Frage: Wo sehen Sie sich mit Mapei in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

WOLF: Als ich 2013 bei Mapei begonnen habe, habe ich dem damaligen, leider mittlerweile verstorbenen Eigentümer Giorgio Squinzi versprochen, die Nummer eins in der österreichischen Bauchemie zu werden. Den Weg verfolge ich weiter. Im Bereich Fliese haben wir es mittlerweile geschafft, im Bereich Parkett und Kleber sind wir gut unterwegs, aber es gibt noch Ausbaupotenzial. Neu aufgestellt haben wir uns jetzt im Segment Tiefbau. Während wir bis jetzt eher nur Tunnel im Fokus hatten, werden wir uns noch auf den gesamten Tiefbau – das heißt, auch Brücken und Straßen – konzentrieren. Sowohl im Tiefbau als auch im Hochbau sehe ich sehr großes Potenzial in der Sanierung. Es kann nicht sein, dass wir die hundertste Halle auf die grüne Wiese bauen, und die Hälfte davon steht leer. Wir sollten aus ökologischen und wirtschaftlichen Gründen viel in die Revitalisierung und Sanierung von Bauwerken investieren. In diesem Punkt fehlen mir leider aktuell zielgerichtete Maßnahmen der Regierung, denn ohne Vorgaben oder Strafen funktioniert es offensichtlich nicht. Bis jetzt wird viel mehr geredet als getan. Jeder muss seinen Beitrag leisten, und das haben wir als Mapei auch vor, zum Beispiel mit entsprechenden Produktlösungen wie ReCon-Zero. ■

Mit mir sind Sie sicher.

Denn nur Experten wissen, worauf es bei Verkauf, Vermietung und Verwaltung von Immobilien ankommt.



Was Immobilienmakler, Verwalter & Bauträger für Sie tun, erfahren Sie unter
www.IMMY.at