GLÄSERNER ERFOLG

INNOVATIV.

Mit Industriefassaden und Wintergärten hat sich die Mühlviertler Baumann Glas GmbH zum Systemanbieter entwickelt – und zeigt, dass der Verzicht auf Wachstum um jeden Preis kein Nachteil ist.

VON BERNHARD ECKER

ie neue Firmenzentrale des Schweißgeräteherstellers Fronius im oberösterreichischen Sattledt ist von Franz Baumanns Schreibtisch aus bereits gut zu besichtigen: Konstruktionspläne an der Wand und Computeransichten künden von prächtigen Glasfassaden. "Derzeit ist fast ein Drittel unserer 101 Mitarbeiter dort im Einsatz", berichtet der Chef der Baumann/Glas/1886 GmbH in Baumgartenberg (Bezirk Perg) über die Renommierbaustelle, die seinem Betrieb dieses Jahr zu einer Sonderkonjunktur verholfen hat: Die für heuer erwarteten 14,2 Millionen Euro entsprechen einem Umsatzplus von 20 Prozent.

Dabei verfolgt der 56-jährige Baumann gar keine Umsatzziele. "Wir sind keine Wachstumsfetischisten", erklärt er. "Wir haben lediglich Ertragsziele. Und unsere Kunden will ich mir, soweit es geht, selbst aussuchen."

Dass er in diese vergleichsweise komfortable Lage gekommen ist, hängt mit einer Entscheidung aus dem Jahr 1986 zusammen. Als die Großsanierung des Palmenhauses in Schönbrunn anstand, galt in der Glasbranche als ausgemacht, dass der Siegeszug des Kunststoffs sich auch bei diesem Paradebau fortsetzen werde. Baumann, der den Traditionsbetrieb mit 13 Mitarbeitern 1982 in vierter Generation übernommen hatte, wollte aus durchaus eigennützigen Gründen nicht daran glauben, legte als einziger Glasanbieter ein Angebot – und gewann gegen die versammelte Plastikkonkurrenz.



Alu-Glas-Symbiose. Aus der vierjährigen Sanierungstätigkeit gewann er weit reichende Erkenntnisse über das komplexe Zusammenspiel von Metall und Glas. Baumann entwickelte daraus ein Aluminium-Profilsystem namens Palmhaus. Kurz: Aus dem Glaserer wurde ein Fassadenbauer. "Das Glas macht zwar immer noch 90 Prozent der Fläche, aber nur noch 20 Prozent unserer Wertschöpfung aus", erklärt Baumann. Die Hälfte kommt aus dem Leichtmetallbau, weitere 20 Prozent aus der Holzverarbeitung, vor allem für

Hoher Konstruktionsanspruch.

"Das Glas macht zwar immer noch 90 Prozent der Fläche, aber nur noch 20 Prozent unserer Wertschöpfung aus." Franz Baumann

בוחו אוכחבו-חבסטם

PLATZ GEWERBE

Audi-Autohäusern in Österreich kommen aus Baumgartenberg. In den letzten Jahren ist auch der Vertrieb von Hochwasserschutzsystemen aus Alu und Glas als neues Geschäftsfeld hinzugekommen. Das ist der Bereich, in dem Baumann am ehesten Exportchancen sieht. "Wintergärten kann ich nach Tschechien keine verkaufen", analysiert der Firmenchef, "und den Fassadenbau können die Oststaaten auch selbst."

Schlüssel Innovation. Die Schlussfolgerung: Baumann muss sich im Kerngeschäft auf Hochwertigstes im Inland konzentrieren. Nicht einmal Konstruktionsleistungen würde er, wie das andere Fassadenbauer tun, in großem Stil aus Bulgarien oder der Slowakei zukaufen. "Es gibt auf einer Baustelle ständig so viele Weiterentwicklungen, dass es notwendig ist, vor Ort zu sein", meint er. Seine Ingenieure, durchwegs keine Akademiker, tüfteln deshalb am Stammsitz beständig an Verbesserungen. Rund fünf Prozent des Umsatzes fließen in die Entwicklung. Was

aber heißt Innovation in Baumanns Fall? "Reduzieren", sagt er, also etwa die Alu-Verstrebungen noch zierlicher gestalten, ohne den Statiker nervös zu machen. Dass sich die Traditionsfirma, die sich rühmt, den ersten Nachhaltigkeitsbericht ihrer Branche erstellt zu haben, intensiv mit Fotovoltaik und energiedämmenden Fassaden beschäftigt, versteht

sich von selbst.

Mit dem Image des Pionierbetriebs sollte auch die Mitarbeiterbindung à la longue gelingen. Auf Partizipation am monetären Erfolg setzt Baumann sowieso. Drei Prozent des Deckungsbeitrags der einzelnen Bereiche - Objektbau, Glasbau, Wintergärten, Lamellenfenster, Hochwasserschutz - werden als Erfolgsprämie an die Mitarbeiter ausgeschüttet. "Am stärksten haben wir in unsere Mitarbeiter investiert", bekennt der Chef. Auf seine vier Prokuristen kann er sich verlassen: Als er drei Monate in Afrika verbrachte, lief die Firma in der Heimat dennoch wie geschmiert. Auf "teilbetriebliche Übergaben" an seine eigenen Leute bereitet er sich schon vor - seine beiden angeheirateten Töchter werden eher keine Fassadenbauerinnen. Was er in jedem Fall weitergeben will, ist aber das Credo des "Small, but beautiful": "Ich strebe nicht an, in fünf Jahren 500 Mitarbeiter zu haben. Wir wollen nicht zu groß werden."



UNTERNEHMER: Franz Baumann **FIRMENSITZ:** 4342 Baumgartenberg (0Ö) Glas-Alu-Systeme, Wintergärten, Hochwasserschutz, Lamellenfenster **UMSATZ 2005:** 11,7 Millionen Euro **MITARBEITER 2005:**

Wintergärten. Der Rest ist die Leistung des Konstruktionsbüros. Wer durch die Fertigungshalle am gläsernen Firmensitz unweit der Donau geht, erkennt mit freiem Auge die Übermacht des Metalls gegenüber den anderen Werkstoffen.

Großaufträge wie das Grazer Shoppingcenter Seiersberg oder den neuen Bahnhof Wels wickelt Baumann Glas ebenso ab wie das Wintergartengeschäft für Privatkunden, das allerdings nur noch unter zehn Prozent des Gesamtvolumens ausmacht. Vier von fünf Fassaden von VW- und