

EIN PIONIER AUF EXPANSIONSKURS

Während viele Ingenieurunternehmen in Europa schrumpfen, wächst die PÖRNER-GRUPPE stetig zu mehr Kapazität und Kompetenz.



« Wir sind vom größten Österreicher zum respektierten Mitteleuropäer gewachsen. »

DI PETER SCHLOSSNIKEL,
EIGENTÜMER PÖRNER-GRUPPE

IM GESPRÄCH mit NEW BUSINESS EXPORT lüftet Geschäftsführer DI Peter Schlossnikel unter anderem das Geheimnis des internationalen Unternehmenserfolgs.

Herr Schlossnikel, können Sie uns kurz den

Werdegang der Firma PÖRNER skizzieren?

Wie ist PÖRNER strukturiert und gewachsen?

PÖRNER gibt es jetzt seit 42 Jahren. Das Unternehmen wurde vom Bruder meines Partners, Kurt Thomas Pörner, als Ein-Mann-Büro gegründet. Inzwischen beschäftigen wir über 500 MitarbeiterInnen. Mit seinem Austritt 1996 wurde von uns ein Management-Buy-out durchgeführt. Seitdem sind Andreas Pörner und ich Haupteigentümer der Firma. Zur Struktur: Die PÖRNER Ingenieurgesellschaft ist in Wien gegründet worden und wurde Mitte der 70er-Jahre um einen Standort in Linz erweitert. Das einst nur auf Rohrleitungstechnik fokussierte Unternehmen hat sich dann Anfang der 80er-Jahre zum Gesamtanlagenplaner entwickelt, indem man andere Gewerke und Abteilungen wie Bau- und Stahlbau, Verfahrens-, Elektro-, Apparate- und Maschinentechnik schrittweise etabliert hat mit dem Ziel, in Österreich ein Büro aufzubauen, das Gesamtanlagen aus einer Hand anbieten kann, da es zu dieser Zeit so etwas noch nicht gab. Nach der Wende 1992 wurde ein Tochterunternehmen in Deutschland gegründet. 1999 ein Standort in Kundl in Tirol. 2003 haben wir die Firma EDL in Leipzig gekauft, die mit ihrem Schwerpunkt auf Verfahrenstechnik mittlerweile hervorragend in die PÖRNER-Gruppe integriert ist. 2005 wurde schrittweise auch noch die Firma Gazintek in Kiew übernommen. Mit Gründung der S.C. Poerner Engineering Services S.R.L. im November 2006 engagiert sich die PÖRNER-Gruppe mit eigenen Niederlassungen in Bukarest und Ploiesti auch in Rumänien. All diese Destinationen funktionieren unabhängig, wobei es unser Ziel ist, die Vernetzung dieser Standorte möglichst eng zu betreiben.

Inzwischen kann das Unternehmen seine Position vor allem in Mitteleuropa behaupten, da es in diesem Bereich und dieser Region kaum vergleichbare Unternehmen gibt. Wir dienen einerseits als Servicepartner für die lokale Wirtschaft, in Österreich im Speziellen für Kunden wie OMV, Borealis, Voestalpine, Agrana und Ähnliche. Andererseits treten wir auch für Großunternehmen im internationalen Umfeld als Partner auf.

Ein großer Schwerpunkt liegt auf unseren Biturox®-Bitumen-Anlagen. Davon gibt es bereits über 40 auf der

ganzen Welt, und es werden jährlich mehr. Momentan bauen wir zum Beispiel eine Anlage in Russland. Ein weiteres Projekt startet gerade im Irak. Geplant sind weitere Projekte in Saudi-Arabien. Das sind für uns alles recht neue und damit umso spannendere Märkte, in denen wir große Zukunftschancen für uns sehen.

Welche Standorte sind die wirtschaftlich erfolgreichsten, und in welchen Ländern liegen Ihre Hauptmärkte?

Das ist jedes Jahr anders. In Österreich sind wir durchaus sehr erfolgreich und haben hier sicher eine Position erreicht, die es hier kein zweites Mal gibt. Dadurch, dass wir mit den Bitumen-Anlagen international sehr erfolgreich sind, ist eigentlich immer das Land, in dem gerade gebaut wird, in der Poleposition. In den letzten paar Jahren hat sich allerdings Russland ganz gewaltig weiterentwickelt.

« Wenn wir nicht ein sehr gutes Ingenieurbüro wären, hätte uns der Wind des Marktes längst weggeweht. »

ANDREAS PÖRNER ZITIERT K. TH. PÖRNER,
DEN GRÜNDER DER PÖRNER-GRUPPE



Wie teilt sich der Gruppenumsatz zwischen Österreich und den anderen Märkten auf?

Auch das ist jedes Jahr anders. Im Grunde ist der PÖRNER-Gruppenumsatz immer eine Mischung aus Ingenieur- und Lieferumsatz. Naheliegenderweise muss der Ingenieurumsatz in etwa mit der Anzahl der MitarbeiterInnen konform gehen. Der Lieferumfang hingegen springt in den Jahren auf und ab, je nachdem, welcher Lieferauftrag gerade in dieses Geschäftsjahr hineinfällt. In den letzten zwei Jahren konnte die Gruppe einen Umsatz von über 80 Millionen Euro erreichen, und es sieht so aus, als könnten wir diese Entwicklung in Zukunft beibehalten.

Stichwort Ukraine: Wie geht es Ihrem Standort in Kiew? Welche Gefahren lauern noch?

Gibt es Tendenzen eines Rückzugs oder bleibt PÖRNER standhaft?

PÖRNER bleibt sicherlich standhaft. Die Gefahr, die lauert, ist einfach die Unsicherheit. Das heißt viele

internationale Kunden trauen sich derzeit nicht, Aufträge in diese Region zu vergeben. Dies kompensieren wir aber durch interne Aufträge aus der Gruppe.

Eines unserer Tochterunternehmen in der Ukraine ist genau in der derzeit umstrittenen Region beheimatet, und dort ist es gerade sehr schwierig, vernünftig zu arbeiten, da man unter anderem zurzeit eben sehr schlecht reisen

« Unsere Vision ist ein Ingenieurnetzwerk mit lokalen, eigenverantwortlichen Unternehmen in Europa, deren Kooperation Länder- und Sprachgrenzen verbindet. Der Anfang dafür ist bereits gemacht. »

ANDREAS PÖRNER, PETER SCHLOSSNIKEL,
EIGENTÜMER PÖRNER-GRUPPE



kann. Deswegen hoffe ich, dass sich die Lage in den nächsten Monaten zumindest so weit beruhigen wird, dass man sich wieder auf die eigentliche Arbeit konzentrieren kann.

Welche Geschäftsbereiche entwickeln sich traditionellerweise im Ausland besser als in Österreich?

Generell geht der Trend, sowohl in Europa als auch in Russland, in die Modernisierung und Erneuerung bereits bestehender Anlagen, da die Anzahl an möglichen Neuanlagen relativ übersichtlich geworden ist. Dies kommt unserer Arbeitsweise sehr zugute, da solche Auftragspakete von der Größe her sehr gut zu uns passen. Das heißt, es geht hier nicht um das 500-Millionen-Euro-Projekt, das uns wahrscheinlich zu groß wäre, sondern um Projekte

zwischen 20 und 100 Millionen Euro. Der Iran wäre für uns und eigentlich für ganz Europa ein höchst interessanter Markt, allerdings nur, wenn die derzeit vorhandenen politischen Sanktionen auslaufen würden. Wir haben so gute Kontakte und einen so guten Ruf in dieser Region, dass dort nahezu jeder den Namen PÖRNER kennt.

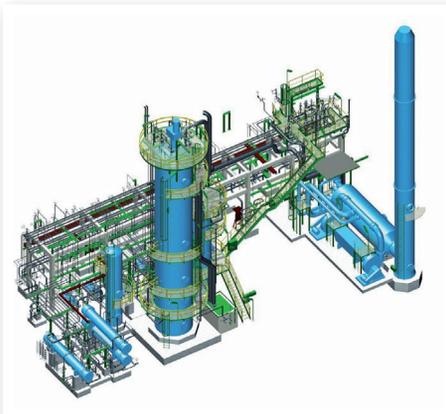
Gibt es noch andere Länder auf Ihrer Wunschliste?

Wir haben jetzt begonnen, uns mit Südamerika zu befassen,

28



Bitumen-Anlagen auf der ganzen Welt prägen die lange Erfolgsgeschichte der PÖRNER-Gruppe.



was aber noch eine recht zähe Herausforderung ist, hauptsächlich aufgrund der Sprachbarrieren. Nichtsdestotrotz ist Südamerika ein Markt, in dem wir vor allem im Bitumen-Bereich große Chancen auf uns zukommen sehen.

Inwieweit hat die Erweiterung der Europäischen Union beziehungsweise die zunehmende Globalisierung zu Ihrem Erfolg beigetragen? Wie wappnet sich PÖRNER für die Herausforderungen der Zukunft?

Ich bin der Meinung, dass die Europäische Union uns kolossal geholfen hat. Sei es durch die Abschaffung von Grenzen, sei es durch den stärkeren Zusammenhalt und die gemeinsame Positionierung am Weltmarkt. Jeder Staat in Europa hätte allein nicht die Möglichkeiten, die wir als gemeinsames Europa jetzt haben. Ich finde es besonders wichtig, dass die jungen Europäer lernen, in besonders vielen Sprachen zu kommunizieren und damit in vielen Ländern Netzwerke aufbauen zu können. Diese Entwicklungen sind noch lange nicht abgeschlossen. Als eines der größten Ingenieurbüros Österreichs und mittlerweile als durchaus respektierter Mitteleuropäer müssen wir vor allem unsere Flexibilität bewahren. Wir müssen uns immer dem Markt stellen und anpassen, schnell reagieren.

Die Umsatzkurve der letzten zehn Jahre zeigt beständig nach oben – welche Maßnahmen wurden und werden gesetzt, um dies zu erreichen? Und wie schätzen Sie die kommenden fünf Jahre ein?

Für uns ist es immer am wichtigsten, ein gesundes Verhältnis zwischen Ingenieuraufträgen und Liefergeschäften zu haben, also dass wir sowohl mit unseren Produkten als auch Ländermärkten möglichst breit aufgestellt sind, um für Krisen nicht empfänglich zu sein. Die nach oben gerichteten Umsatzkurven freuen uns natürlich sehr, und wir glauben auch, dass dies in der nächsten Zeit fortgesetzt werden kann, selbst wenn die einzelnen Umsatzzahlen von Geschäftszweig zu Geschäftszweig immer unterschiedlich sein werden. Wir sind sehr optimistisch – die Zukunft gehört den Ingenieuren. ◆