

Jänner: Die Macht der Großen

Die historische Fusion der Zimmerhofer AG und Hobag AG hat klein- und mittelständische Baubetriebe erzittern lassen. Ein Jahr danach ist Südtirol Panorama der Frage nachgegangen, ob wirklich nur mehr die Großen bestehen können und wie stark die Finanzkrise die Bauwirtschaft erschüttert hat.

Fusionsmeldungen haben in Südtirol Seltenheitscharakter. Umso mehr hat diese Nachricht Ende letzten Jahres wie eine Bombe eingeschlagen: Die ehemaligen Konkurrenten Zimmerhofer AG und Hobag AG treten ab Jänner 2008 gemeinsam als ZH General Construction Company auf. Damit haben sie den Hochbaubetrieb komplett ausgelagert und in das neue Unternehmen reingepackt.



FOTO: ALEXANDER ALBER

ZH-Präsident Werner Zimmerhofer

„Mittelbetriebe mit zwischen 20 und 100 Mitarbeitern werden es nicht leicht haben.“

Hobag hat Größe bewiesen

Über Jahrzehnte waren Zimmerhofer und Hobag direkte Konkurrenten. Jetzt haben sie sich beide zu je 50 Prozent an der ZH beteiligt. Mit der Gründung der ZH wollte man die zwei Einzelunternehmen, die weiterhin bestehen, klarer strukturieren: Die Hobag AG konzentriert sich jetzt vor allem auf den Immobiliensektor und die Zimmerhofer AG auf den Holzbau und die Bauschlosserei. „Ich wusste, eine Fusion wäre wenn dann nur mit der Hobag möglich. Man muss vor den Brüdern Reichegger den Hut ziehen. Sie haben ihre Baufirma jahrzehntelang aufgebaut und haben sich jetzt dazu entschlossen, mit Zimmerhofer ein gemeinsames Unternehmen zu gründen“, meint Präsident Werner Zimmerhofer. Bereits nach einem Jahr ist die ZH an fünf Standorten tätig: Der Gesellschaftssitz bleibt in Sand in Taufers, in Andrian, Lienz, Zürich und Mailand wurden Filialen eingerichtet.

tane Sturm wird wieder vorüberziehen. Wir sind jedenfalls gegen die Krise gewappnet, brauchen aber Unterstützung vonseiten der Banken und der Politik. Die Bürokratie muss abgebaut werden, die Zahlungen für öffentliche Bauten müssen schneller erfolgen und bei größeren Bauten täte oft eine Anzahlung sehr gut“, meint Walter Reichegger. Die Bauwirtschaft ist im Umbruch und auch in Südtirol wird es immer offensichtlicher, dass künftig nur mehr die Großen bestehen können. „Mittelbetriebe mit zwischen 20 und 100 Mitarbeitern werden es wegen der hohen Bürokratie- und Sicherheitsvorgaben, die sehr viel zusätzliches Personal benötigen, in nächster Zeit nicht leicht haben. Die kleinen Betriebe zwischen fünf und zehn Mitarbeitern werden dagegen auch künftig genügend Aufträge erhalten“, meint Walter Reichegger und fügt hinzu, dass in Deutschland bereits seit Jahren nur mehr sehr große und eher kleine Betriebe eine Überlebenschance hätten.

[Soziale Verantwortung im Vordergrund] An Baustellen dürfte es laut Zimmerhofer auch in nächsten Jahren nicht fehlen, vor allem in Norditalien, Nordtirol, Deutschland und der Schweiz. In Südtirol sei der Baumarkt in Südtirol mittlerweile gesättigt. Ob die ZH in den nächsten Jahren noch weitere Fusionen eingehen wird, das werde die Marktentwicklung zeigen: „Wenn es morgen darum geht, eine Partnerschaft einzugehen, dann steht die soziale Verpflichtung für unsere Mitarbeiter im Vordergrund. Uns geht es darum, unseren 300 Mitarbeitern auch künftig einen Arbeitsplatz zu bieten. Das ist unsere große soziale Verantwortung“, meint Werner Zimmerhofer.

[Operative Geschäfte] Mit der Fusion hat die Familie Reichegger die operativen Geschäfte an Werner Zimmerhofer abgegeben. Zimmerhofer kümmert sich operativ um die Auftragsabwicklung, während sich Walter Reichegger vor allem um die Verwaltung und die Kontrolle kümmert. „Es können sich nicht zwei Personen um den Hochbau kümmern, es geht um zu viel Geld, da müssen schnelle Entscheidungen getroffen werden“, meint Zimmerhofer. **[Verena Pliger]**

[Die Gründe für die Fusion] Die Frage bleibt, warum zwei so etablierte Unternehmen fusionieren mussten. „Für die Zimmerhofer war die Fusion sicher keine Notwendigkeit, denn als Hochbaubetrieb waren wir sehr viel größer als die Hobag, wir hatten bereits 2007 über 200 Mitarbeiter und einen Umsatz von rund 70 Millionen Euro. Die Idee war eine andere: Das Ziel der Fusion war, gemeinsam stärker aufzutreten“, meint Präsident Werner Zimmerhofer. Als Fusionsziel hat sich die ZH die Branchenführerschaft im Alpenraum gesetzt. „Selbst im schwierigen Jahr 2009 haben wir eine volle Auslastung. Unser Hauptmarkt ist Mailand, dort sind täglich rund 80 Mitarbeiter von uns tätig“, sagt Präsident Werner Zimmerhofer. Dass die Nachfrage auf dem norditalienischen Markt so hoch ist, führt Zimmerhofer darauf zurück, dass die ZH eine „richtige“ Baufirma sei mit eigenen Mitarbeitern und eigener Ausrüstung. „Dadurch müssen wir keine Leihgebühren bezahlen, können wirtschaftlich arbeiten und die Arbeitszeiten und Termine einhalten. Bauunternehmen, die alle Arbeiten an Subunternehmen weitergeben müssen, können diese Termine nicht immer garantieren“, sagt Werner Zimmerhofer.

[Noch nicht über den Berg] Bei der Pressekonferenz vor einem Jahr hat der Verwaltungsrat der ZH angekündigt, in drei bis vier Jahren einen Umsatz von 250 bis 300 Millionen Euro erzielen zu wollen. Für Walter Reichegger ist dieses Ziel trotz Wirtschaftskrise realistisch: „Im Moment wird sehr viel Panik gemacht. Wenn ich in meiner 55-jährigen Karriere immer alles so negativ gesehen hätte, würde es uns heute nicht mehr geben. Bis jetzt ist noch jede Krise auch an Südtirol vorbeigezogen. Auch der momen-