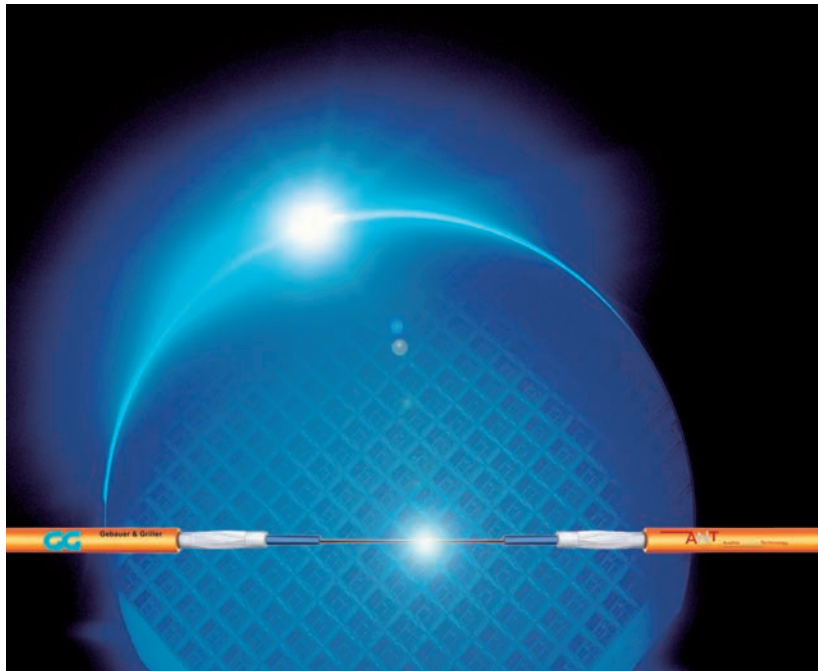


Die Kompetenz der Gebauer & Griller
-Datentechnik wandert zu ANT ab:

TRENNUNG MIT STIL

Wenn der Name Gebauer & Griller fällt, denkt man automatisch an ein typisch traditionell geführtes, österreichisches Unternehmen. Dass der Innovationsgrad des Unternehmens jedoch nach wie vor ein hoher ist, beweist Gebauer & Griller Jahr für Jahr unter anderem mit den Entwicklungen im Bereich der Busleitungen. Mit der Ausgliederung der Datentechnik wandert nun aber auch das Know-how der Abteilung ab – die ANT profitiert davon.



Das i-Magazin berichtete bereits in der Ausgabe 4/07 über die Neugründung der Austria Network Technology – kurz ANT, eine Tochterfirma der ACS. Das Team der ANT sieht seine Kernkompetenz im Bereich der strukturierten Gebäude- und Industrieverkabelung – kein Wunder, standen doch einige der ANT-Fachleute jahrelang in den Reihen von Gebauer & Griller. Im Gespräch mit Dipl.-Kfm. Gerhard Griller, Vorsitzender der Geschäftsführung und Gesellschafter von Gebauer & Griller und Hubert Antlinger, einem der Neo-Gesellschafter der ANT, der mit Ing. Alfred Hofstätter die Geschäftsführung des Unternehmens innehat, loteten wir aus, was zur Ausgliederung führte.

Herr Griller, wie würden Sie das Unternehmen Gebauer & Griller charakterisieren?

Dipl.-Kfm. Gerhard Griller: Gebauer & Griller ist nach wie vor ein reines Familienunternehmen, wobei wir in den letzten Jahren jedoch mit Karl Fröschl und Rudolf Schravogel zwei langjährige Mitarbeiter des Hauses in die Geschäftsführung berufen haben. Derzeit beschäftigen wir an vier Standorten ca. 1.300 Mitarbeiter: Die Zentrale befindet sich in Wien, das Metallwerk in Linz, das Kabelwerk in Poysdorf sowie das tschechische Werk in Mikulov, wo verschiedene Kabel und Leitungen konfektioniert werden. Unser Exportanteil liegt bei fast 90%. 2006 erzielten wir einen Umsatz von rund 340 Millionen Euro, was einen kräftigen Sprung im Vergleich zum davorliegenden Geschäftsjahr bedeutete. Mit ein Grund dafür war sicherlich auch der Anstieg der Metallpreise – ein Umstand, der sich auf unsere Produkte natürlich ganz be-

sonders auswirkte. Rechnet man diese Schwankungen heraus, verzeichneten wir trotzdem noch einen Umsatzanstieg von rund 10%.

Was hat sich in all den Jahren strategisch getan?

Griller: Unsere Strategie ist es seit Jahren, uns auf Spezialitäten zu konzentrieren. Wir haben in der Vergangenheit viele Produktbereiche – wie etwa Energiekabel und -Leitungen, Hausinstallationsleitungen und Ähnliches – aus unserem Programm herausgenommen, weil die Margen absolut nicht mehr ausreichend waren. Anfang der 1990er-Jahre waren wir noch zehn produzierende Unternehmen in Österreich – heute sind wir nur noch zwei, die hier vor Ort produzieren. Daran erkennt man, wie wichtig es war, rechtzeitig zu reagieren. Wir haben uns auf Geschäftsfelder – wie etwa der Automobilindustrie oder auch auf das Segment der Aufzugssteuerleitungen und Busleitungen – konzentriert, die zukunftsweisend sind. Im Laufe der Zeit haben wir auch mehr und mehr Meterware durch konfektionierte Produkte ersetzt.

Nun haben Sie sich vor kurzem entschieden, sich vom Bereich der Datentechnik zu trennen...

Griller: Den Produktbereich der Datenleitungen (sowohl mit Kupferleitern als auch mit Glasfaser) haben wir vor rund drei Jahrzehnten ins Programm aufgenommen und das Segment sukzessive mit dem System- und Projektangebot, das Hubert Antlinger jahrelang betreut hat, ausgebaut. Unsere Strategie ist es, unsere Kräfte in

Bereichen zu bündeln, in denen wir das größte Potenzial sehen. Nachdem dieser Bereich mittel- und langfristig nicht mehr die Chancen bietet, die für eine erfolgreiche Entwicklung notwendig wären und auch hier der Preisdruck immer größer wurde, haben wir uns entschlossen, das Gebiet der Datenleitungen aufzugeben. Nach Gesprächen mit mehreren Interessenten hat sich die ANT als interessanteste Variante aufgetan. Unser Bestreben war, neben einem guten Verkaufsergebnis auch den verdienten Mitarbeitern eine entsprechende Chance zu geben. Mit der ANT haben wir die Möglichkeit, das Geschäft der Datenleitungen in einem anderen Rahmen weiterentwickeln zu können. Wir haben ein Arrangement getroffen, dass wir im Bedarfsfall auf die Zusammenarbeit mit der ANT zurückgreifen können. So wurden unter anderem von der ANT Anlagen übernommen, auf denen für uns produziert werden kann.

Die menschliche Komponente dieses Deals stand also mit im Vordergrund...

Griller: In aller Bescheidenheit kann man das durchaus so sagen – es gibt eben ein gutes Gefühl, wenn man weiß, dass die ehemaligen, verdienten Mitarbeiter gut untergebracht sind.

Antlinger: Die Gründung der ANT hat sich mehr oder weniger aus der Situation ergeben – wir beschäftigen heute vier der ehemaligen Gebauer & Griller-Mitarbeiter, die in dieser Abteilung tätig waren. Und die Geschäftsentwicklung der ersten Wochen gibt der Entscheidung, die Selbstständigkeit zu wählen, vollkommen Recht. Die



Hubert Antlinger (Bild) und Ing. Alfred Hofstätter sind Gesellschafter der neu gegründeten Austria Network Technology – kurz ACS.



Für Dipl.-Kfm. Gerhard Griller war die soziale Komponente mit ausschlaggebend für die gelebte Lösung.

Kunden der ehemaligen Gruppe Datentechnik haben sehr rasch reagiert und sind beinahe alle von Gebauer & Griller zu ANT gewandert. Das hohe Potenzial eines Unternehmens sind neben den Produkten nun einmal die Mitarbeiter – und daraus, dass die Kunden auf diese Weise reagiert haben, schließe ich, dass die Qualität der Mitarbeiter für die Entwicklung ausschlaggebend war.

Ist die ANT nun auch unter die Produzenten gegangen?

Antlinger: Ein klares Nein, was die Meterware betrifft, wir haben unsere Vorstellungen, was eine Datenleitung können muss. Nach diesen Gesichtspunkten, dem Gebauer & Griller-Know-how und durch die Vorgaben der Normen lassen wir bei bestimmten europäischen Herstellern unsere Datenleitungen fertigen.

Ein klares Ja, wenn es um die Veredelung dieser Produkte geht. Wir konfektionieren in unserer Fertigung in Kematen kundenspezifische LWL-Kabel, sogenannte Breakoutkabel, Patchkabel und LWL-Patchpanele.

Gibt es weitere Schnittstellen zu Gebauer & Griller?

Antlinger: Ja, und ich hoffe, dass das so bleiben wird. Und zwar im Bereich der Busleitungen haben wir mit Gebauer & Griller eine Vereinbarung zur Konfektionierung getroffen.

Gibt es noch Verbindungen zu anderen Unternehmen?

Antlinger: Die ACS übernimmt für die ANT logistische Aufgaben – etwa das sogenannte »Meterwarengeschäft«. Die Logistik für die Konfektionsprodukte wird im eigenen Haus erledigt.

Welche Vorteile ergeben sich für die Kunden, wenn sie mit ANT zusammenarbeiten?

Antlinger: Wir stellen das gesamte Produktspektrum der Datentechnik, das die Kunden bisher bei Gebauer & Griller bekommen haben, zur Verfügung. Außerdem können sich unsere Partner darauf verlassen, dass wir höchste Qualität liefern. Und last, but not least kennen die meisten unserer Kunden die ANT-Mitarbeiter noch aus Gebauer & Griller-Zeiten und wissen, was sie an ihnen haben.

Welche Produkte bietet die ANT im Detail?

Antlinger: Die Produktgruppe »Data-Line« beinhaltet sämtliche CU-Datenleitungen der Kategorien 5e bis 7e, »Data-Connect« umfasst die Anschlusskomponenten wie Patchpanele, Datendosen und CU-Patchkabel. Die gleiche Auswahl bieten wir auch im Bereich der Glasfasertechnik, mit »Fiber-Line« die LWL-Meterware, und mit »Fiber-Connect« LWL-Patchpanele, Patchkabel und kundenspezifische LWL-Konfektionen. Also alle Produkte, die für eine passive strukturierte Gebäudeverkabelung benötigt werden.

Herr Antlinger, wenn Sie die ANT noch abschließend beschreiben müssten, was würde Ihnen einfallen?

Antlinger: Unter dem Slogan „Unser Know-how und Service ist Ihre Stärke...“ steht ANT für Teamgeist, Handschlagfähigkeit, partnerschaftlichen Umgang und Flexibilität – was im Detail heißt: Unsere Kunden bekommen innerhalb kürzester Zeit das gewünschte Angebot. Wir liefern die Ware direkt zu den Montagetrupps auf die Baustelle, wir spleißen auf Wunsch des Kunden LWL-Verbindungen und schließen das Bauvorhaben mit einer entsprechenden Protokollierung der verlegten Strecken ab. Also alles Serviceleistungen, die man wo anders so schnell nicht wieder findet.

Meine Herren, wir danken für das Gespräch!

OBO BUS-System
Wir haben Lösungen, die passen!



Praxisgerecht und anwenderfreundlich.

Die einfache Lösung ist das OBO BUS-System.

Diese Gebäudeinstallationstechnik von OBO konzentriert sich auf das, was Ihr Gebäude in der Praxis wirklich braucht. Denn das modular aufgebaute System mit der Steuereinheit und den verschiedenen OBO BUS-Boxen ist für die praxisgerechte und anwenderfreundliche Installation konzipiert.

- dezentrale Installation
- geringere Brandlasten
- Funksteuerung optional
- einfachste Handhabung

■ **Fordern Sie unseren „OBO BUS Katalog“ an.**

■ **Infoservice: (01)6167570**



OBO BETTERMANN Austria GmbH
Hetmanekgasse 16 · A-1230 Wien
Tel. (01) 6167570 · Fax (01) 6167505
www.obo.at · E-Mail: info.wien@obo.at

