

building TIMES.

Das Magazin für integrierte Planung, nachhaltiges Bauen,
Gebäudetechnik und Facility-Management

Ausgabe 5 / 2022 | € 6,90

Strabag & Co:
Richtig gut
geerntet

Der Sautter:
Planer mit
Ambitionen

Frisch aufge-
legt: Solarplatte
von Prefa

- **Vogel & Noot**
150 und im Wandel
- **Der Unbeugsame**
Architekt Peter Lorenz
- **Wasser & Hygiene**
Aufbruch mit Innovationen

Der Graf von Gmünd

Interview: Stefan Graf hat das Familienunternehmen Leyrer + Graf zielsicher groß gemacht. Die Hälfte der Aufträge erledigt sein Team im Großraum Wien.



Der **Graf von Gmünd**

Stefan Graf, CEO von Leyrer + Graf, hat sich im Lauf der Jahre einen Fixplatz in der heimischen Bauwirtschaft erarbeitet. Rund die Hälfte der Bauleistung wird im Großraum Wien erbracht.

Autor: Franz Artner

Fotos: Leyrer + Graf

Stefan Graf ist Waldviertler, er fährt gerne Mountainbike, geht wandern und übt sich gelegentlich im Bogenschießen. Und er ist CEO des Bauunternehmens Leyrer + Graf und hat im Windschatten der Bauriesen ein ansehnliches Imperium geschaffen. Die Gruppe umfasst 18 Standorte und erwirtschaftete nach vorläufigen Zahlen 2021 einen Umsatz von ca. 450 Millionen Euro – ein deutliches Plus gegenüber dem Jahr davor. Damals erreichte man trotz Corona einen Umsatz von 427 Millionen Euro.

Graf leitet das zu hundert Prozent im Eigentum der Familie stehende Unternehmen seit 2013. „Genetisch bin ich seit 51 Jahren mit dem Unternehmen verbunden, eingestiegen bin ich 2010 und 2013 habe ich die Geschäftsführung übernommen“, sagt der gelernte Bauingenieur, der zuvor in einem Wiener Ingenieurbüro tätig war und später eine Managementausbildung in der Schweiz absolvierte. Die Verbindung zwischen Technik und Management sei genau seins, sagt Graf. Es sei spannend die beiden Themen integriert zu betrachten und es bereite ihm daher auch viel Freude mit seinen beiden Söhnen zu diskutieren. Sie studieren inzwischen Betriebswirtschaftslehre und Umweltingenieurwesen.

Leyrer + Graf mit seinen rund 2.400 Mitarbeitern ist ein Firmenverbund, der mehrere Gewerke bedient. Das Unternehmen ist im Hoch- und Tiefbau, in der Elektrotechnik und im Holzbau präsent. Weiters betreibt es ein Schotterwerk in Schrems und mehrere Asphaltmischanlagen sowie eine Betonherzeugung in Gmünd. Kurzum, Leyrer + Graf baut fast alles, von der Straße bis zu Photovoltaikanlage. Was bislang fehlt ist eine HKLS-Sparte. Das müsse aber nicht ewig so bleiben, so der Unternehmer, der sich derzeit gerade zwei Firmen ansieht, die eventuell ins Graf'sche Reich integriert werden könnten. Wachstum sei gut und erfreulich, aber nicht um jeden Preis, betont er. Zukäufe müssten zum eigenen Portfolio passen und integrierbar sein. Und er vertritt die Ansicht, dass langsames Wachstum auch gut sei.

Die Expansion des Unternehmens von Gmünd aus, begann 1983 mit der Niederlassung in Horn unter der Leitung seines

Vaters Franz Graf, der kürzlich den 91. Geburtstag feierte. Fünf Jahre später folgte der erste Standort in Wien. Ein Glücksgriff, wie sich inzwischen an den drei Betriebsstätten im Großraum Wien zeigt, immerhin wird dort etwa die Hälfte des Umsatzes erwirtschaftet. Stark positioniert hat sich Leyrer + Graf auch in Oberösterreich, wo der Einstieg über ein Joint Venture erfolgte. Etwa zehn Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet die Baufirma mit der Holztechnik, die unter anderem auch sehr erfolgreich im Dachgeschoßausbau tätig ist. Derzeit ist Graf, so wie viele in der Baubranche, verunsichert. Die Kalkulation von Bauwerken sei angesichts der hohen Volatilität bei den Materialien extrem schwierig geworden. Und er fürchtet auch, dass das zu einer Negativspirale führen könnte. Erste geplante Bauvorhaben seien aufgrund der gestiegenen Preise bereits on Hold gestellt, berichtet er.

Wie er mit all den Kalamitäten umgeht, wie er den Wettbewerb mit den ganz Großen beurteilt und warum er nicht um jeden Preis auch zum Bauträger werden will, erzählt Graf, der sich selbst als „pathologischer Optimist“ bezeichnet, im Interview.

INTERVIEW: Stefan Graf

Building Times: Herr Graf, wie ist 2021 für Sie gelaufen? War es erneut ein erfolgreiches Jahr?

Stefan Graf: Das Vorjahr war nicht einfach. Wir hatten nicht zuletzt aufgrund von Nachzieheffekten und der Investitionsprämie eine sehr gute Auftragslage. Zugleich aber waren wir von extremen Preiserhöhungen bei Baustoffen und Lieferverzögerungen betroffen. Wir sind gerade dabei die finalen Zahlen zu erstellen, es sieht den Umständen entsprechend zufriedenstellend aus.

Building Times: Das heißt, es gibt ein Umsatzplus?

Stefan Graf: Ja. Wichtiger ist aber das Ergebnis, ein Umsatzplus lässt sich ja relativ einfach generieren.

Building Times: Wie läuft 2022 an?

Stefan Graf: Leider vergleichbar mit 2021 und das potenziert. Wir hatten uns eigentlich ein halbwegs normales Jahr erhofft, so wie es derzeit aussieht, erfüllt sich diese Hoffnung nicht. Seit dem Einmarsch in der Ukraine hat sich die Welt von einem Tag auf den anderen komplett verändert. Wir hatten sofort wieder Preiserhöhungen in einem deutlich höheren Ausmaß als zuletzt. Und wir haben extreme Volatilitäten. Und es gibt Engpässe, die meiner Ansicht nach nicht real sind, sondern erzeugt werden. Es werden Waren gehortet, weil niemand weiß, wie es weitergeht.

Building Times: Welche Produkte sind davon besonders betroffen?

Stefan Graf: Praktisch alles, es beginnt bei Stahl über Ziegel bis hin zu Holz, das sich derzeit aber in Grenzen hält. Ganz enorm sind die Energiepreise, also Gas und Erdölprodukte, wie Bitumen und ähnliches.

Building Times: Sehen Sie unter Ihren Kunden schon Bauherren, die Bauvorhaben aufgrund der gestiegenen Kosten verschieben?

Stefan Graf: Ja, die gibt es. Es werden schon Ausschreibungen zurückgezogen, wofür ich auch ein gewisses Verständnis habe, denn wir alle müssen vorsichtig sein, weil die Unsicherheiten so groß sind. Der Unterschied zu Corona ist die anhaltende Unsicherheit. Das war beim Ausbruch der Pandemie 2020 anders, da hatten wir zwei Wochen Stillstand, aber danach wieder relative Sicherheit, dass gebaut werden kann. Der damals erstellte Leitfaden brachte uns allen eine hohe Stabilität im Vergleich zu anderen Branchen. Im Moment ist das nicht der Fall, wir wissen nicht wie die Welt morgen sein wird. So kann man nicht planen.

Building Times: Welche Bauherren sind das?

Stefan Graf: Das betrifft alle, seitens der öffentlichen Hand gibt es erste Signale, manche Private sagen ganz klar, dass sie unter diesen Umständen nicht bauen wollen. Wir müssen die Preissteigerungen unserer Lieferanten einpreisen und das

führt eben zur Situation, dass manche ihre Bauvorhaben on Hold stellen. Aus meiner Sicht ist die Situation derzeit kritischer als zur heftigsten Corona-Zeit.

Building Times: Das betrifft auch größere Bauvorhaben?

Stefan Graf: Ja, auch Gewerbe und Industriebauten sind davon betroffen. Sie haben ein Budget vorgesehen und müssen teilweise ihre Businesspläne überarbeiten. Dazu kommt die Unsicherheit, ob Produktionserweiterungen in Zeiten wie diesen überhaupt sinnvoll sind, weil die Unsicherheit so groß ist.

Building Times: Schmäkelt das schon den Auftragsbestand bei Ihnen?

Stefan Graf: Im Moment noch nicht, weil die Phase erst sehr kurz ist. Wir beobachten das aber sehr genau und sind in der glücklichen Lage, dass wir mit einem sehr guten Auftragsstand ins Jahr gestartet sind. Die große Frage ist, wie wir mit den Preissteigerungen umgehen. Es stellt sich dauernd die Frage, wer letztlich die Mehrkosten tragen muss, was verständlicherweise zu Konfliktpotenzial führt.

Building Times: In welcher Größenordnung liegen die Preissteigerungen im Rohbau?

Stefan Graf: Durchwegs zweistellig. Die Materialkosten eines Projektes liegen in etwa bei 50 Prozent. Wenn sich die Materialien um 30 Prozent verteuern, beträgt die Preissteigerung in Summe 15 Prozent. Wir sind derzeit leider in dieser Situation. Der Stahlpreis ist kürzlich innerhalb weniger Tage um 30 Prozent gestiegen ...

Building Times: ... Aber auch wieder zurückgegangen.

Stefan Graf: Ja, das ist richtig, das zeigt aber, wie schwierig die Kalkulation angesichts der Volatilität geworden ist. Wir wissen nicht mehr, wie wir rechnen sollen. Wenn wir zu hoch ansetzen, erhalten wir keinen Auftrag. Wenn wir zu niedrig kalkulieren, zahlen wir drauf. Wir haben derzeit keine Ahnung, wie die Rechnung in einem Monat aussieht.



Building Times: Sie verfügen über eine eigene Holzbausparte. Holz ist im Preis nicht so gestiegen. Wird das dem Holzbau einen Schub geben?

Stefan Graf: Schnelle Switches von Massivbau auf Holz sind kaum möglich. Die Projekte, die derzeit zurückgezogen werden, müssten dazu erst umgeplant werden. Grundsätzlich bin ich der Ansicht, dass Baustoffe dort zum Einsatz kommen sollen, wo sie ihre Stärken ausspielen können. Es könnte also ein Teilbereich durch Holz ersetzt werden, aber das auch mit einer gewissen Vorlaufzeit für die Planung.

Building Times: Sehen Sie dafür Anzeichen?

Stefan Graf: Für Reaktionen aus der Ukraine wäre es zu früh. Holz profitiert aber von der Hinwendung zur Nachhaltigkeit und der CO₂-Bepreisung.



Building Times: Wie sind Sie im Segment Holzbau aufgestellt? Beschränkt sich das auf den Dachgeschoßausbau?

Stefan Graf: Nein, wir sind schon sehr breit aufgestellt. Der Dachgeschoßausbau ist aber zweifelsfrei ein sehr wichtiges Segment. Die Wiener Erdbebenbestimmungen sehen einen leichten Aufbau im Dachgeschoß vor, da hat Holz zweifelsfrei seine Qualitäten.

Building Times: Sind Sie im Dachgeschoßausbau nur Lieferant oder auch Engineeringpartner?

Stefan Graf: Es gibt häufig Leitplanungen. Zum Teil bringen wir aber Engineering ein.

Building Times: Wie entwickelt sich dieses Segment?

Stefan Graf: Es sind rund 10 Prozent des Gesamtumsatzes, also rd. 40 bis 45 Mio.

Building Times: Der Holzbau wird auch in Deutschland aktuell sehr stark nachgefragt. Wäre es denkbar, dort Projekte zu machen?

Stefan Graf: Man muss in der Bauwirtschaft regional sehr gut aufgestellt sein, um erfolgreich zu sein. Man muss die Lieferanten und den Markt kennen, deshalb zieht es uns nicht vordergründig nach Deutschland.

Building Times: Aber Ihr Aktionsradius ist nicht so klein, Sie sind dem regionalen Markt schon entwachsen.

Stefan Graf: Unser Kernmarkt ist Niederösterreich, dort sind unsere Wurzeln. Dazu kommt der sehr wichtige Markt Wien und auch Oberösterreich, wo wir eine eigene Niederlassung haben, doch auch Projekte im Burgenland oder im nördlichen Salzburg. Mit einer kleinen Außenstelle sind wir auch in Kärnten unterwegs.

Building Times: Gibt es noch Destinationen, die Sie reizen würden? Graz haben Sie zuvor nicht genannt.

Stefan Graf: Grundsätzlich ja, wobei ich es gerne sehe, wenn die Dinge wachsen. Oft ergeben sich Chancen, die man zuerst gar nicht erkennt. Das war in Oberösterreich so, wo wir mit einem Joint-Venture eingestiegen sind. Ich halte nichts davon, mit Gewalt zu wachsen.

Building Times: In Ihrer Stammregion gibt es noch viele kleine Baufirmen. Wird sich das ändern?

Stefan Graf: Nicht nur im Waldviertel, auch im Weinviertel und im südlichen Niederösterreich gibt es viele kleine und mittlere Betriebe, die gute Arbeit leisten. Ich habe kürzlich die Lehrlingsstatistik gesehen, die zeigt auf, dass die KMU's zwei Drittel der Lehrlinge in der Bauwirtschaft ausbilden.

Building Times: Trachten Sie danach, solche Firmen in Ihr Unternehmen zu integrieren?

Stefan Graf: Diese Chancen ergeben sich hin und wieder, auch weil die Nachfolger fehlen. Wir schauen uns solche Offerte sehr genau an, weil es einen gewissen Aufwand bedeutet, solche Unternehmen zu integrieren. Wichtig ist, dass das Unternehmen zu uns passt.

Building Times: Haben Sie etwas im Auge, das zu Ihnen passt?

Stefan Graf: Ja. Es sind zwei kleinere Firmen, die eventuell zu uns passen würden.

Building Times: Einige große Bauunternehmen haben in jüngster Zeit ihr Engagement in Sachen Gebäudetechnik verstärkt. Planen Sie auch in diese Sparte ein Engagement?

Stefan Graf: Wir beobachten nicht nur den klassischen Bau, sondern auch das Baunebengewerbe. Der jetzige Trend ist Insourcing, das war vor einigen Jahren ganz anders. Jetzt spricht man wieder davon, als Komplettanbieter zu agieren, um Schnittstellen zu reduzieren. Das ist sicher ein guter Weg und ein Thema, mit dem wir uns beschäftigen.



langfristige Auftraggeber, die uns vertrauen und die unser Portfolio schätzen und es nicht so gerne sehen, wenn wir entwickeln.

Building Times: Haben Sie dabei eine spezielle Sparte, etwa den Wohnbau im Fokus?

Stefan Graf: Ja, der Wohnbau ist sehr attraktiv. Man darf aber nicht außer Acht lassen, dass es aufgrund der hohen Investitionen auch ein hohes Risiko gibt. Unsere Kernkompetenz ist das Bauen und wir werden nur dann entwickeln, wenn sich eine gute Chance auf ein gutes Projekt ergibt. Unser Kerngeschäft wird es aber nicht sein, Bauträger zu werden.

Building Times: Ein Gutteil Ihrer Bauleistung wird in Wien erbracht.

Wie wichtig und schwierig ist dieser Markt für Sie?

Stefan Graf: Sehr wichtig, wir erbringen im Großraum Wien rund die Hälfte unserer Bauleistung.

Building Times: Wir haben in Österreich einige sehr große Baufirmen, mit denen Sie auch im Wettbewerb stehen. Wie schwierig ist es, zu punkten? Muss man bei der Marge Abstriche machen, um zu punkten?

Stefan Graf: Immer. Es ist enorm schwierig sich durchzusetzen, weil es am Bau Überkapazitäten gibt. Sie dürfen nicht vergessen, dass vieles von dem, was wir machen, standardisiert ist. Wir bekommen fix-fertige Pläne, dazu gibt es Kalkulationsnormen. Die eigentliche Differenzierung erfolgt nahezu immer über den Preis. Eine Standardbetonwand errichten wir alle

gleich. Der Preis ist auch bei öffentlichen Bestbieterverfahren eine dominante Komponente. Qualitätskriterien sind eher selten das ausschlaggebende Argument. Was über den Preis entscheidet, ist die Bauzeit und damit verbunden, der optimale Ablauf. Der schnellere macht letztlich das Geschäft.

Building Times: Sie haben ein Schotterwerk, Asphaltmischanlagen und ein Betonwerk. Fehlt Ihnen etwas, um mit den Großen mithalten zu können?

Stefan Graf: Mir wäre es lieber, wenn wir in manchen Bereichen etwas breiter aufgestellt wären. Was die neuen Technologien betrifft, versuchen wir aber, sehr nah am Puls der Zeit zu sein.

Building Times: Da sind wir sehr schnell bei BIM, oder?

Stefan Graf: Ja, bei BIM und mehr.

Building Times: Das heißt, Sie haben BIM im Haus und wenden es auch an?

Stefan Graf: Ja.

Building Times: Wird es von Bauherren schon verlangt?

Stefan Graf: Punktuell, da würde ich mir etwas mehr Engagement wünschen. Aber es gibt zwei große öffentliche Auftraggeber, die das sehr vorantreiben. Das schätze ich sehr. Ich verstehe aber auch die vorhandene Zurückhaltung, schließlich geht es darum, neue Prozesse zu etablieren, die erst erlernt werden müssen.

Building Times: Wie geht es mit den Lehrlingen?

Stefan Graf: Sehr gut, wir haben rund 160 Lehrlinge in Ausbildung.

Building Times: Das heißt, Sie finden auch welche. Ist der Lehrlingsmangel bei Ihnen nicht vorhanden?

Stefan Graf: Jein, wir würden gerne mehr aufnehmen. In manchen Sparten ist es etwas schwieriger, aber das ist Jammern auf hohem Niveau. ■

Building Times: Sie haben ja schon einen eigenen Bereich mit der Energie und Telekom. Bauen Sie auch PV-Anlagen und E-Ladestellen?

Stefan Graf: Ja, das machen wir auch.

Building Times: Aber HKLS haben Sie nicht im Portfolio, warum nicht?

Stefan Graf: Das ist eine eigene Wissenschaft, aber wir beobachten.

Building Times: Viele Baufirmen haben sich im Laufe des letzten Jahrzehntes zu Projektentwicklern gemausert. Tun Sie das auch?

Stefan Graf: Wir haben das in der Vergangenheit da und dort schon punktuell gemacht. Es ist dies ein interessanter attraktiver Markt, den wir künftig verstärkt bedienen wollen. Wir haben aber viele