

Dior & Co. setzen auf Töginger Handwerk

Hugo Boss, Dior, Vuitton haben eines gemeinsam: Ihr Innenausbau kommt von Baierl + Demmelhuber aus Töging. Johannes Demmelhuber baute den Betrieb mit seinem Bruder zum international erfolgreichen Mittelständler aus, blickt heute aber auch kritisch auf den EU-Wirtschaftsraum.

VON ELISABETH SENNHENN

Töging – Die Strøget in Kopenhagen, die Avenue des Champs-Élysées in Paris oder New Bond Street in London: Der Spezialist für Innenausbau, Baierl + Demmelhuber, schickt seine Projektteams stets mit den Kunden mit, etwa zu den bekanntesten Einkaufsmeylen europäischer Metropolen. Aber auch Taschkent und Los Angeles sind Stationen, die die Referenzliste bereichern. Fest verwurzelt ist der Mittelständler mit 624 Mitarbeitern jedoch in Töging am Inn. Hier wurde das Unternehmen vom Vater Hans Demmelhuber 1964 als Zwei-Mann-Betrieb für Trockenbau gegründet und dort investiert man gerade vier Millionen Euro, um den heutigen Standort mit einem hochmodernen Gebäude mit Büros für bis zu 150 neue Arbeitsplätze zu erweitern.

Harter Wettbewerb im Luxussegment

„So schaffen wir moderne Strukturen, um Top-Kräfte zu halten und unsere internationalen Teams zu entlasten“, verrät Johannes Demmelhuber, der mit seinem Bruder Christian seit 1998 die Geschäfte führt: „Wir schaffen Lösungen, in denen Standardaufgaben der Teams im Share-Jobverfahren abgewickelt werden können.“ Als Komplett-dienstleister für Ladenbau, Möbel und Innenausstattung arbeiten seine Mitarbeiter flexibel, teils in verschiedenen Zeitzonen, kom-



Johannes Demmelhuber übernahm mit seinem Bruder Christian 1998 die Geschäfte. Sein Vater Hans Demmelhuber gründete den Betrieb 1964 mit Josef Baierl. FOTOS RE

munizieren oft auf Englisch, berücksichtigen die landestypischen Normen und Rechtsvorgaben – unter strikten Zeitvorgaben.

Baierl + Demmelhuber bedient neben Aufträgen für kommerzielle und kommunale Bauten, internationale Fluglinien, Hotels und Spas vor allem Marken des Luxussegments. Zum Beispiel Hugo Boss, Dior und Louis Vuitton. „Unsere Kunden sind sehr anspruchsvoll und fordern zu 100 Prozent Qualität und Termintreue“, bringt es Demmelhuber auf den Punkt. Das Geschäft im Luxussegment beschreibt er als janusköpfig: Leistung werde honoriert, man werde weiter empfohlen, und große Designer würden handwerkliche Qualität sehr wertschätzen. Andererseits sei es ein hartes Pflaster: „Wer nicht performt, ist raus aus dem Rennen, egal, wie viele Aufträge er schon zuverlässig umgesetzt hat.“

Die tägliche Herausforderung im internationalen

Projektgeschäft für ihn? Den eigenen Wurzeln treu bleiben. Für Demmelhuber heißt das, klassisches bayerisches Handwerk und professionelles Projektmanagement miteinander zu verzahnen. Ein Auftragnehmer aus Bayern, das stehe für so manchen Kunden vielleicht für zuverlässige Hand-schlag-Mentalität, aber „Laptop und Lederhose, dieses Bild war mir schon immer zu plakativ“.

Intensives Bemühen um Auszubildende

Viel mehr will er mit handwerklicher Perfektion und der Fähigkeit, EU-weite Aufträge mit allen erforderlichen vertraglichen, sprachlichen, fiskalischen und gewerberechtigten Kenntnissen umsetzen zu können, am Markt punkten. „Mit Freude“ sei man trotzdem auch für hiesige Auftraggeber tätig, zuletzt etwa für das Neuöttinger Familienunternehmen Ganzbeck.



Blick in die Fertigung in Töging, wo Möbel, Akustik-elemente sowie unter anderem auch Holz-Wandverkleidungen entstehen.

Drei Säulen tragen den Mittelständler mit neun weiteren Niederlassungen in Europa: Öffentliche Auftraggeber, für die man in Einzelgewerken tätig werde, institutionelle und kommerzielle Bauherren. Gerade bei Letzteren gehe der Trend zum „Rundum-sorglos-Paket“. Das sei auch ein Grund dafür, dass neben den eigenen Werkstätten die Geschäftsbereiche Komplett-ausbau, Innenraum-Manufaktur, Trockenbau und globales Projektmanagement gewachsen sind. „Im europäischen Markt herrscht ein intensiver Wettbewerb“, schildert der Unternehmer. Umso intensiver widmet man sich der Sicherung des Fachkräftenachwuchses. 71 Lehrlinge bildet Baierl + Demmelhuber derzeit in 14 Berufen aus, übernimmt jeden. Gerade weil es schwer sei, Azubis zu bekommen, ist seine Devise: „Eine Top-Ausbildung bieten und auch solche mitnehmen, die schwächer abschneiden.“

Schulabgängern Karrierewege im Handwerk aufzuzeigen.“ So vielfältig die Wege für Fachkräfte in Unternehmen sein mögen, so herausfordernd sind sie für den Mittelstand seit einiger Zeit am europäischen Markt – nicht weil die Aufträge fehlten, sondern weil wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen verschärft werden und bürokratische Hürden stetig steigen.

Wirtschaftspolitisches Klima ist abgekühlt

Demmelhuber kann das bestätigen. Grenzkontrollen, Entsendeformulare, ständig neue gewerberechtliche Auflagen: „Fast in allen Bereichen wird man ausgebremst.“ Vor allem in Frankreich sei es zunehmend komplizierter geworden, Aufträge zu realisieren.

Ganz besonders bedauert er den Brexit: „Die Engländer haben wir immer als sehr offen erlebt, man konnte Projekte sehr gut dort

umsetzen. Jetzt spüren wir einen deutlichen Rückzug auf die Nationalstaatlichkeit.“ Bei der Handwerkskammer in München weiß man, dass viele oberbayerische Betriebe mit Großbritannien wirtschaftlich verflochten sind, so Präsident Franz Xaver Peteranderl: „Ein mögliches No-Deal-Szenario würde sie dementsprechend treffen.“ Neben Handelsbeziehungen gehe es um weitere Fragen, etwa nach dem Verbleib etwaiger britischer Angestellter. Barbara Peinel, Leiterin der Außenwirtschaftsabteilung, sagt: „Seit der Brexit-Abstimmung 2016 haben sich viele Betriebe, die unmittelbar davon betroffen wären, intensiv mit möglichen Szenarien befasst.“ Die meisten seien vorbereitet, trotz aller Sorgen und Unwägbarkeiten.

Demmelhuber jedenfalls sagt, seit knapp zwei Jahren bekomme man in England nur noch schwer einen Fuß auf den Boden, die Konjunktur habe dort merklich abgekühlt. Dieses Phänomen sei in vielen EU-Ländern bereits zu spüren, „außer in Skandinavien und Deutschland, wo die Baukonjunktur noch bestens läuft.“ Er urteilt durchaus selbstkritisch: „Uns deutschen Unternehmen ging es in den Jahren zuvor durch die hervorragende Binnenkonjunktur sehr gut. Da hat sich auch etwas Selbstzufriedenheit und Sorglosigkeit eingeschlichen.“ Das heißt für die Töginger nicht, dass es mit der Dynamik und dem Wunsch nach Weiterentwicklung vorbei sei – im Gegenteil. Bisher wuchs das Unternehmen jährlich, setzte zuletzt 150 Millionen Euro um. Demmelhuber reizt digitale Möglichkeiten und Themen wie Nachhaltigkeit und Gebäudeeffizienz, die in der Baubranche künftig eine wichtige Rolle spielen: „Spannende Projekte und Wachstum im Unternehmen bieten auch für Mitarbeiter Möglichkeiten, sich zu entwickeln – wir blicken optimistisch in die Zukunft.“