

Schrack Technik GmbH, Wien

www.schrack.at

Kennzahlen	2007
Umsatz	155 Mio. Euro
Mitarbeiter	600
Beteiligung seit 31. August 2005	
HANNOVER Finanz Gruppe	84,0 %

Die schnellen Vernetzer

Über 15.000 Kunden in Zentral- und Osteuropa beziehen Bauteile für Elektro- und Datentechnik von der Schrack Technik GmbH. Ein eigenes Logistiksystem garantiert kürzeste Lieferzeiten. Das Beteiligungskapital ermöglichte der Geschäftsführung 2005 das Management-Buy-out und die Rückkehr in die Selbstständigkeit.

Zehn Meter unter der Erde ist Nachschub gefragt: Auf der riesigen Baustelle zur Erweiterung der Prager U-Bahn brauchen die Ingenieure und Bauarbeiter neue Schaltgeräte. Ein schneller Griff zum Mobiltelefon, und der Draht zum Lieferanten steht. Im regionalen Lager der Schrack Technik GmbH in Prag ertönt in diesem Moment ein Signal am elektronischen Armband eines Lageristen. Sofort saust er mit dem Gabelstapler durch die meterhohen Regalreihen, um die gewünschten Kabel, Schalter oder Messgeräte zusammenzustellen. Spätestens am nächsten Morgen können die Prager U-Bahn-Bauer die neuen Teile installieren.

Die schnelle Verfügbarkeit der Bauteile und die technische Beratung sind das Erfolgsrezept der Schrack Technik GmbH mit Hauptsitz in Wien. Denn die Elektrospezialisten wissen: Wenn ein Produkt zum gewünschten Zeitpunkt nicht verfügbar ist, stoppt der gesamte Bau. Daher hat Schrack ein eigenes Logistik-System entwickelt, das in ganz Österreich Lieferzeiten von unter 24 Stunden ermöglicht. International sorgen 40



Geschäftsführer Wilhelm Großeibl

weitere Lagerstandorte dafür, dass die Produkte schnell ihr Ziel erreichen. Große Hotelanlagen, Einkaufszentren, aber auch historische Bauten stattet das Unternehmen mit modernen Stromleitungssystemen oder Lichttechnik aus.

Die Kernkompetenzen von Schrack sind die ausgefeilte Logistik und die energietechnische Beratung bei komplexen Bauvorhaben. „Wir verkaufen Lösungen“, bringt Geschäftsführer Wilhelm Großeibl die Leistung seines Unternehmens auf den

Punkt. Mit den beiden Management-Kollegen Viktor Ebbüchl und Norbert Kasper sowie 600 Mitarbeitern ist er auf sieben eng verwandten Geschäftsfeldern tätig: Energietechnik, Lichttechnik, Industrieprodukte, Kabel und Leitungen, Anlagentechnik, Gebäudesystemtechnik sowie Netzwerktechnik. Dabei schafft das Unternehmen selbstbewusst Standards: „Man könnte sagen, Schrack ist wie Porsche, IKEA und Aldi in einem: Porsche wegen der starken Marke, die viel mehr zählt als eine eigene Produktion. IKEA, weil wir



grundsätzlich in Lösungen denken. Und Aldi, weil wir uns auf reproduzierbare Systemlösungen konzentrieren, die wir dann en gros verkaufen.“

Allein am Hauptsitz in Wien hat Schrack laufend rund 20.000 Teile auf Lager. Am Anfang der Lagerplanung steht eine detaillierte Marktanalyse: Anhand der Kundenbedürfnisse ermitteln die Produkt- und Logistikmanager die nötigen Stückzahlen und suchen nach geeigneten Herstellern, die das Produkt in der gewünschten Menge herstellen können. Seine Ideen exportiert das Unternehmen auch in andere Länder. Auf Messen und Schulungen lernen rumänische oder serbische Ingenieure die neuesten Installationstechniken und somit die Produkte kennen – nebenbei stärkt Schrack so seine Marke im wichtigen osteuropäischen Markt.

Trotz der starken Konzentration auf Technik und Logistik ist in allen Bereichen die Atmosphäre eines Familienunternehmens zu spüren. Die Familie Schrack zählte zu den großen österreichischen Unternehmern –

– vom Namen her etwa vergleichbar mit Siemens in Deutschland. 1920 gegründet, entwickelte, produzierte und vertrieb die Schrack AG Telefonsysteme, Radios und Sicherheitsschalter. Mangels Nachfolge kam es 1993 zur Aufgliederung. Für die Sparte Energietechnik folgten zwei Stationen in Großkonzernen, bis sich die bisher angestellte Geschäftsführung 2005 durch ein Management-Buy-out von der französischen Rexel-Gruppe löste. Gemeinsam mit 16 weiteren Führungskräften übernahmen Wilhelm Großeibl und seine beiden Mitgeschäftsführer das Unternehmen und machten es innerhalb weniger Jahre zum größten und einzigen eigenständigen Teil der ehemaligen Schrack AG.

Gemeinsam verfügen die 19 Gesellschafter über rund 60 Jahre Erfahrung im Unternehmen. Die Mitarbeiter sehen sich als große „Schrack-Familie“. „Viele fahren sogar privat zusammen in den Urlaub“, sagt Wilhelm Großeibl. Mitarbeiter mit mehr als 40 Jahren Betriebszugehörigkeit sind keine Seltenheit. „Wir

legen großen Wert auf die Erfahrung solcher Mitarbeiter“, betont Großeibl. „Hier wird niemand einfach in Rente geschickt. Oft arbeiten wir sogar projektweise mit pensionierten Mitarbeitern zusammen.“

Ein Umsatzplus von rund 30 Millionen Euro verzeichnete Schrack im Jahr 2007. Für das kommende Jahr erwartet Wilhelm Großeibl ein ähnlich großes Wachstum und will über 80 neue Arbeitsplätze schaffen. Sein Ziel ist die weitere Expansion in Zentral- und Osteuropa. Den notwendigen Entscheidungsspielraum haben die Geschäftsführer durch das Management-Buy-out, das mit Eigenkapital der HANNOVER Finanz Gruppe und ihrer österreichischen Tochter gelang. Wilhelm Großeibl resümiert: „Wir als Management hätten diese Transaktion allein natürlich unmöglich finanzieren können. Die HANNOVER Finanz stellte das nötige Eigenkapital bereit – das überzeugte dann auch die Banken. Durch diese Art der Finanzierung haben wir die langfristige Sicherheit, die es uns erlaubt, das Wachstum weiter voranzutreiben.“