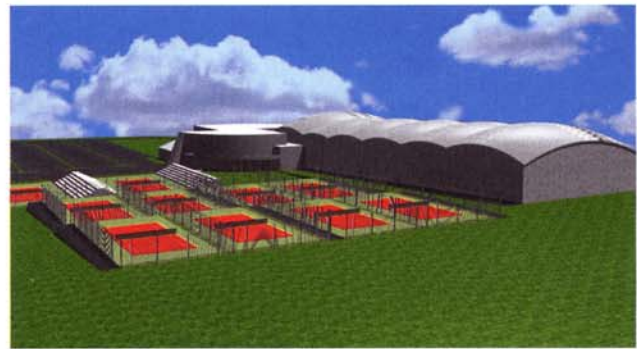


Vier Wände für ein „Halle“-luja

So unkompliziert kann Bauherrsein sein: Auf Wunsch kümmert sich PEM Buildings für seine Kunden in aller Welt um alles rund um den Systembau – wenn es sein muss, sogar um Tennisnetze und Bodenbeläge.



„Wenn der Kunde es von uns wünscht, veranlassen wir als Generalunternehmer die gesamte Objektentwicklung. Wir sind da sehr unkompliziert.“
(Mag. Wolfgang Hochgatterer) Alle Fotos: PEM



Spiel, Satz und Sieg“, heißt es immer öfter im tennisbegeisterten Kasachstan, und zwar auf österreichischem Boden. Eine erste Tennishalle „Made in Austria“ erobert bereits eines der rohstoffreichsten Länder der Welt. „Wir bekamen den Auftrag, das Objekt mit allem, was dazugehört, zu liefern“, berichtet PEM Buildings Geschäftsführer Mag. Wolfgang Hochgatterer. Ein Beispiel dafür, wie flexibel der Systembauspezialist ist, denn Netze oder Tennisand sind normalerweise nicht im Produktportfolio eines Hallenbauunternehmens zu finden. „Wenn der Kunde es von uns wünscht, veranlassen wir als Generalunternehmer die gesamte Objektentwicklung. Wir sind da sehr unkompliziert.“

Fixpreis garantiert

Diesen Servicegedanken schätzen die PEM-Kunden genauso wie den eher branchenunüblichen Fixpreis. „Unser Preis steht – mit sämtlichen Risiken auf unserer Seite.“ Zu diesen Risiken gehört der globale Stahlpreis, der in den letzten Jahren Achterbahnfahrten hinter sich hat. Umso wichtiger ist es, auch starke Partner hinter sich zu haben. „Wir gehören zur ZEMAN-Gruppe und verfügen daher über einen guten Materialzugang.“ Obwohl im letzten Jahr wie fast überall auch der Umsatz zurückging, konnte das Betriebs-

ergebnis aufgrund niedriger Stahlpreise fast gehalten werden. „Derzeit haben wir eine Menge Aufträge im Haus. Es ist aber zu befürchten, dass sich dies bis Mitte des Jahres durch steigende Stahlpreise wieder etwas ändern wird“, bleibt Hochgatterer vorsichtig.

Sanierungsgeschäft

Vor allem Osteuropa, wo sich PEM Buildings mit zahlreichen Vertriebsgesellschaften einen Namen gemacht hat, kommt wieder in die Gänge. „Der Nachholbedarf ist nach wie vor gegeben.“ Im Westen konzentriert sich das Unternehmen auf den Heimmarkt und Deutschland. Dort sind bei Industrie-, Lager- oder Geschäftshallen zwar nicht diese enormen Steigerungsraten zu erwarten, doch es macht sich ein neuer Geschäftszweig auf. „Das Geschäftsfeld der Hallensanierung

wird von uns nun stark forciert.“ Westeuropas Systembauten sind in die Jahre gekommen, und bedürfen eines „Updates“, etwa in Form von besserer Isolierung. „Es gibt hier zwei Trends, zum einen wird der architektonische Anspruch immer wichtiger, zum anderen der Energiefaktor.“ So stieg die Dicke des Dämmmaterials in den letzten Jahren um mehr als das Doppelte.

In 14 Wochen „schlüsselfertig“

Gesunken ist hingegen die Bauzeit. „In der Regel benötigen wir für eine durchschnittliche Halle vier Wochen zur Planung, vier zur Produktion der Bauteile und sechs zur Errichtung.“ Man kann also fast zuschauen, wie ein solches Gebäude wächst. Die erfahrene hauseigene Montagemannschaft, die eigenen Statiker oder das Know-how bezüglich der Einreichungspläne, bei PEM findet sich alles unter einem (Hallen)dach. Das Headquarter ist natürlich ebenfalls PEM-like und glänzt nach 30 Jahren noch immer durch Design, Transparenz und Zeitlosigkeit. In dieser Zeitspanne entstanden Hunderte Sporthallen, Supermärkte oder Industrielager auf der ganzen Welt. Beim jüngsten Kasachstan-Projekt haben daher nicht nur die Tennisracks ein Ass am Schläger, sondern auch PEM eines im Ärmel, denn: „Der erste Folgeauftrag ist bereits in Bearbeitung.“

