

building TIMES.

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

Ausgabe 6/2025 | € 6,90

Verfahren:
Zu lang, zu trä-
ge, zu komplex

Öko-Pionier:
Architekt Joh.
Kislinger

Gedruckt:
Sechs Wohnun-
gen am Stück



DIE SCHALLDÄMPFER

Interview: Die Akustik Buch-Gruppe offeriert Schallgutachten, schall-
technische Lösungen, Lüftungstechnik und bauphysikalisches Know-how.

Die Schalldämpfer

Die Akustik Buch-Gruppe erstellt Schallgutachten, erzeugt und montiert Schallschutzlösungen, produziert und handelt mit Lüftungstechnik, hat bauphysikalisches Know-how und offeriert ihren Kund:innen damit seit Jahrzehnten ein rundes Paket.

Autor: Franz Artner

Ein Familienunternehmen mit Haltung, eine Führungspersönlichkeit mit wissenschaftlichem Tiefgang, drei Unternehmen mit einer Handschrift: Was 1964 als

klassischer Fachbetrieb für Schallschutz begann, versteht sich heute als technologisches Kompetenzzentrum für Lüftungs-, Akustik- und Bauphysiklösungen mit Standorten in Österreich, Ungarn (Unimax Hungaria Legtechnika zRt sowie Tonus Kft) und Bayern (Atlas Metalltechnik GmbH).

Wer das Unternehmen heute besucht, wird gleich mit mehreren Namen konfrontiert: Spiro-Klima für die Lüftungskomponenten, Akustik Buch GmbH für bauphysikalische Beratung, Gutachten und Messungen – und Akustik Buch Engineering für die konkrete Ausführung. Unterschiedliche Firmen, eine Philosophie: Lösungen aus einer Hand, mit durchgängiger Verantwortung und ohne Brüche zwischen Planung und Umsetzung. „Glück ist für uns jetzt nicht unbedingt der maximale Gewinn. Aber das ist ja letztlich auch nicht Strategie von Familienunternehmen oder jedenfalls nicht so, wie wir es definieren“ sagt Christiane Erten, Eigentümerin und Geschäftsführerin der Akustik Buch Firmengruppe. Sie hat das vor gut 60 Jahren

gegründete Unternehmen von ihrem Vater Nikolaus Buch übernommen und weiterentwickelt. Fest verwurzelt ist somit das Denken in Generationen. „Mit Kunden, Partnern und mit Mitarbeitern langfristig zusammenzuarbeiten, ist das, was zählt. Und da kann nicht der Euro der höchste Wert sein“, so die Unternehmerin. Die Gruppe besteht heute aus mehreren Units: die Firma Spiro Klima GmbH (SPK), ein klassischer Produzent und Lieferant von Luftleitungskomponenten. Konkret erzeugt und vertreibt das Unternehmen Wickelfalzrohre samt Zubehör und Montagematerial, das klassische eckige Kanalsystem, für das auch Lüftungsschalldämpfer ausgelegt und produziert werden, hat aber auch Lüftungsgitter etc. im Programm. Die SPK wird von Hannes Gschladt geleitet und kooperiert eng mit den beiden Produktionswerken in Ungarn, wo in Summe rund 130 Beschäftigte tätig sind. Während die Unimax als verlängerte Werkbank der SPK fungiert, ist die Tonus Kft ein Blechbearbeitungsunternehmen im hoch-

wertigen Segment und deckt alle Technologien der Lohnblechbearbeitung auch für Großkunden weltweit ab: Laserzuschnitte, Biegen, Stanzen, Schweißen, Galvanisieren, Lackieren und Pulverbeschichten. Gschladt ist ein Urgestein der Firma, er kam 1994 direkt nach der HTL ins Unternehmen und ist damit ein langjähriger Vertrauter der Familie Erten-Buch.

Die Akustik Buch GmbH im Dienstleistungssegment sieht ihren Schwerpunkt in der Messtechnik, der Erstellung von Schallschutzgutachten, dem Erschütterungsschutz der Raumakustik und anderer bauphysikalischer Leistungen.

Als Weiterentwicklung und Ergänzung kann die Akustik Buch Engineering gesehen werden. Sie kümmert sich unter der Leitung von Michael Moczon um die Konstruktion, Produktion und Montage diverser schalltechnischer Anlagen. Aus Deutschland ausgewandert, stieß

Moczon, als Vertreter des Anlagenbaus von einem renommierten Akustikkonzern vor 14 Jahren zur Akustik Buch. Er hat diese technisch weiterentwickelt und repräsentiert nun im Rahmen der vor ca. vier Jahren abgespaltenen AB Engineering die zukünftige Weiterführung des Themas Schallschutz in der Gruppe.

„Die Stärke der einzelnen Firmen liegt in deren internen Vernetzungsmöglichkeiten. Wir können in diesem Haus unkompliziert in einer flachen Hierarchie auf jede Expertise zugreifen“, erörtert Gschladt die Philosophie der Gruppe, die seit rund einem Jahr im neuen, nachhaltig gestalteten Betriebsgebäude in Korneuburg ihren Sitz hat und in Summe einen mittleren zweistelligen Millionenbeitrag pro Jahr erwirtschaftet. Erten selbst nimmt sich seit kurzem in der Führung der Gruppe zunehmend zurück und wendet sich wieder intensiver ihren akademischen Interessen zu. Sie lehrt und forscht an der Wirtschaftsuni Wien und Unis/FHs im In-

und Ausland. Ihre Schwerpunkte sind HR-Management, Organisationsentwicklung und interkulturelles Management – alles Themen, denen in KMUs selten großes Augenmerk geschenkt wird, – auch das macht einen Unterschied.

Im Exklusivinterview mit Christiane Erten, Hannes Gschladt und Michael Moczon wird klar, warum die Unternehmensgruppe auch heute noch als Vorreiterin gilt – und wie sie es schafft, in einem sich wandelnden Markt nicht nur relevant, sondern gefragt zu bleiben.

INTERVIEW: Christiane Erten, Hannes Gschladt & Michael Moczon

Building Times: Die Akustik Buch Gruppe ist jetzt seit 60 Jahren erfolgreich am Markt. Worin liegt der Erfolg der Gruppe?

Erten: Unsere Stärke liegt in der Verknüpfung von Know-how in Lüftung, Akustik und Bauphysik sowie der eigenen Fertigung im Hintergrund. Kunden bekommen bei uns ein durchdachtes Sorglospaket, weil wir interdisziplinär, also themen- bzw. gewerkeübergreifend denken und handeln. Unsere flachen Hierarchien ermöglichen schnelle Entscheidungen und eine enge Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern. Das wird intern und extern sehr geschätzt.

BT: Was ist die Bandbreite an technischem Know-how, die sie anbieten?

Gschladt: Im klassischen Handelsgeschäft bekommt der Kunde die Ware gemäß Bestellung. Aber unsere langjährig erfahrenen Techniker erkennen sofort, ob es z.B. irgendwo durch ein Strömungsgeräusch zu Problemen in der Gesamtanlage kommen kann; das wird thematisiert und dann ein Lösungsvorschlag vorgelegt. Trotz der großen Bandbreite des Wissens hat der Kunde einen Ansprechpartner, der alles koordiniert und eine unbürokratische Abwicklung gewährleistet. Das ist besonders in komplexen Bauvorhaben ein Riesenvorteil.

BT: Was sind typische Kund:innen Ihrer Gruppe?

Michael Moczon (l.), Christiane Erten und Hannes Gschladt versprechen ihren Kund:innen ein Sorglospaket

Gschladt: Den typischen Kunden gibt es bei uns nicht. In der SPK reicht die Palette vom Privaten, der ein Stück Rohr und einen Bogen holen kommt, bis hin zur ausführenden Firma im Projektgeschäft. Ähnlich in der Akustik Buch Engineering bei Privatkunden, der seine Wärmepumpe ohne Berücksichtigung der Schallwerte ungünstig platziert hat und einer behördlichen Beschwerde gegenüber steht, bis hin zur Industrie, der Großindustrie, dem Automotive- oder dem Energiesektor, wo wir mit großen Schallschutzkabinen, Schwingungsisolatoren oder Abgasschalldämpfern vertreten sind.

BT: Wie sieht die übliche Akquise aus?

Erten: Die Kunden kommen mit ihren Anliegen zu uns. Wir analysieren die Ausgangssituation, kombinieren unser Fachwissen und liefern Lösungsvorschläge. Ob Gutachten, Produkte mit oder ohne Montage – es gibt keine Schnittstellenprobleme. Wir bieten alles aus einer Hand.

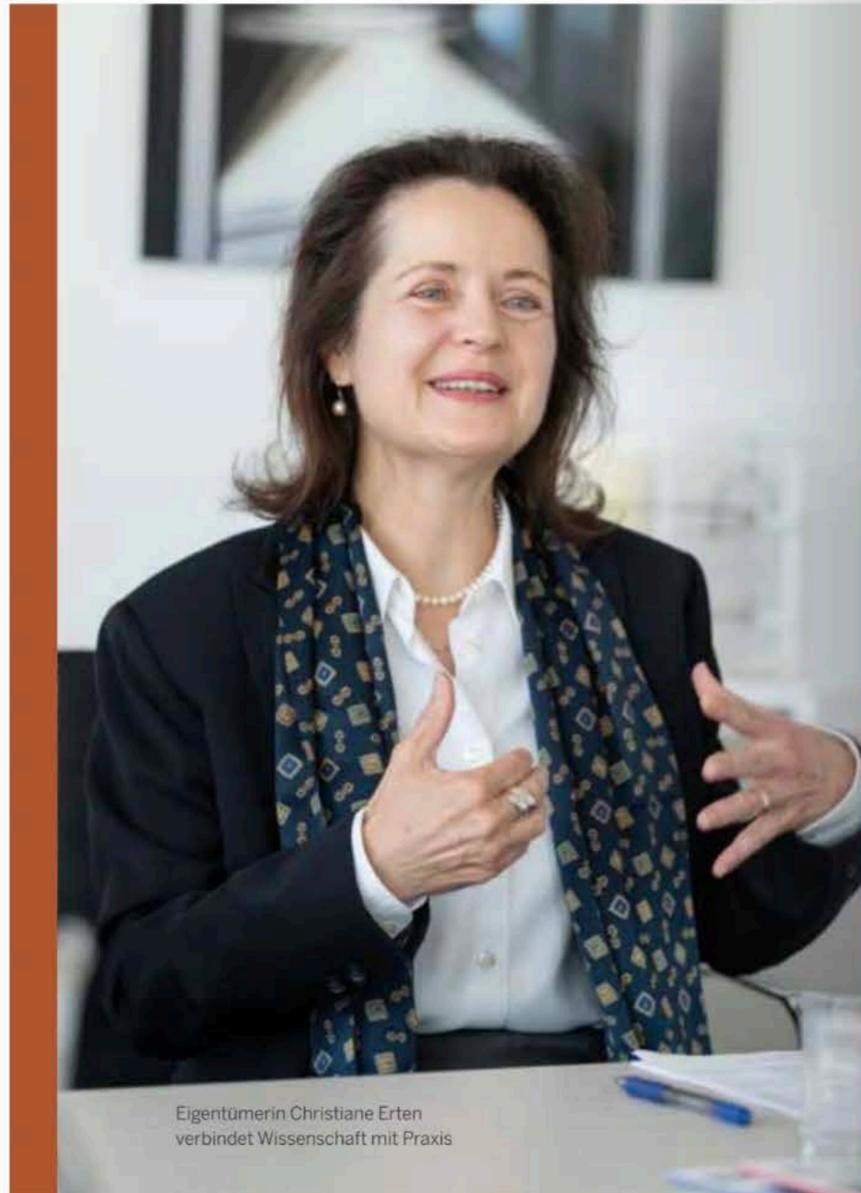
BT: Gibt es in der Haustechnik oft akustische Probleme?

Moczon: Ja, und zwar regelmäßig. Den Beteiligten ist oft nicht bewusst, welche akustischen Anforderungen möglich, bzw. darstellbar sind – oder sie wurden nicht ausreichend berücksichtigt. Dann wird der Installateur verantwortlich gemacht, obwohl er kaum Einfluss auf die Planung hatte.

BT: Wäre es da nicht zweckmäßig, schon in der Planung eingebunden zu sein?

Gschladt: Ja, natürlich. Wir versuchen nach Möglichkeit, dort einzugreifen, wo es noch ohne gravierenden Mehraufwand möglich ist, ein Projekt in die richtigen Bahnen zu lenken, um den Kunden die später mühsame Sanierung zu ersparen. Wir erkennen jedoch langsam eine Trendwende unserer Kunden bzw. Kolleg:innen aus der Architekturplanung, indem sie uns bereits im Vorfeld in ihre Überlegungen einbinden, und dadurch technisch günstigere Gegebenheiten geschaffen werden können.

BT: Kommen Sie häufig, wenn es schon zu spät ist?



Eigentümerin Christiane Erten verbindet Wissenschaft mit Praxis

Erten: Leider ja. Viele kommen erst, wenn die Anlage fertig ist und die Beschwerden da sind. Dabei wäre eine rechtzeitige Planung nicht nur günstiger, sondern auch nachhaltiger. Prinzipiell versuchen wir, von Anfang an zu überzeugen, dass alles was in der Planung berücksichtigt wird, Geld, Zeit und Nerven spart. Aber bei großen Unternehmen sind die Sanierungsbudgets oft getrennt vom Projektbudget und jeder Projektleiter schaut, dass er sein Ding gut und kostenschonend unter Dach und Fach kriegt. Das Sanierungsbudget betrifft dann meist eine andere Abteilung.

BT: Was macht die Akustik Buch Engineering konkret?

Moczon: Aktuell liegt der Schwerpunkt noch im Bereich Konzeption und Ausführung von Schallschutzmaßnahmen im akustischen Anlagenbau. Unsere Montageteams arbeiten sowohl in engen Innenstadtgassen als auch auf Großbaustellen im Ausland. Unsere neue Niederlassung in Bayern verstärkt die regionale Nähe. Perspektivisch werden wir auch den Dienstleistungsbereich der Akustik Buch GmbH übernehmen bzw. fortführen. Auch

Fotos: Ph. Schuster



Ein Urgestein des Unternehmens: Hannes Gschladt

hier ist die Devise „alles aus einer Hand“ das Erfolgsrezept: wir decken somit die gesamte Bauphysik ab und bieten neben Dienstleistungen zu Schall und Lärm auch Energieausweise und gewerberechtliche Einreichungen an. Es gibt natürlich auch andere bauphysikalische Büros, die für den Schallschutz Empfehlungen abgeben. Wir sind aber selbst in der Ausführung tätig und wissen, welche Probleme es zB auf dem Dach, wo Geräte oft platziert sind, geben kann: fehlender Platz, hohe Windlasten, statische Probleme etc Auf Basis dieser Erfahrung sind unsere Vorschläge auch realisierbar.

Fotos: Ph. Schuster

BT: Sie betonen die Leistung aus einer Hand. Trotzdem gibt es verschiedene Unternehmen. Kommt es häufig vor, dass jemand anderer plant und Sie dann nur fertigen?

Gschladt: Dass wir komplett planen, ist eigentlich eher der Ausnahmefall. Üblich ist, dass wir Ausschreibungsunterlagen erhalten und dann anbieten. Aber es ist immer eine Mischung: es gibt auch viele Aufträge, wo wir einfach nur Lüftungskomponenten verkaufen, oder ein Gutachten und eine Schallschutzmessung machen,

oder nur zur Ausführung gerufen werden, wo ein anderes DL-Büro ein Gutachten erstellt hat. Besonders lieben wir aber die knifflige Problemlösung, wo unsere Techniker in enger Abstimmung mit dem Kunden kreativ etwas Besonderes erarbeiten können.

BT: Mit welcher Sparte Ihres Portfolios sind Sie derzeit am glücklichsten? Die Bauwirtschaft leidet ja ein bisschen. Leiden Sie mit oder geht das spurlos an Ihnen vorüber?

Erten: Glücklicherweise leiden wir nicht mit. Beim Bauen gibt es ja unterschiedliche Zyklen und es passiert nicht alles gleichzeitig. Es gibt die Planung, die Ausführung und später die Sanierungen. Da wir in allen Bereichen etwas zu bieten haben, sind wir gut ausgelastet. Natürlich spüren wir, dass der Markt sich abkühlt, aber in unseren Auftragsbüchern merken wir bis dato nichts. Unsere Leute können aber auch verschiedene Themen abdecken und damit Rückgänge in einer Sparte kompensieren.

BT: Aber welche Produktgruppe macht Sie gerade am glücklichsten?

Erten: Die Frage ist, was ist Glück? Ist Glück nur eine kaufmännische Zahl?

BT: Meistens, oder?

Gschladt: Natürlich müssen am Ende des Tages die Zahlen passen, aber wir definieren uns schon sehr stark auch über den technischen Erfolg und erfolgreich gelöste Fragestellungen. Der Stolz auf ein gelungenes Projekt ist unbezahlbar – da spürt man den Kick.

BT: In der Bauindustrie gibt es immer wieder Projekte, die kaufmännisch danebengehen. Haben Sie auch solche?

Gschladt: Es gibt Projekte, wo man eine rote Null schreibt. Wenn man einen Fixpreis oder eine unverhältnismäßig lange Preisbindung eingehen muss und ein Projekt sich anders entwickelt als geplant, kann das passieren.

BT: Es werden derzeit viele Wärmepum-

pen verbaut. Haben Sie für sensible Nachbarn eine Lösung?

Moczon: Ja. Für private Wärmepumpen haben wir gemeinsam eine standardisierte Einhausung entwickelt. Reicht das nicht, bieten wir individuelle Sonderlösungen an. Dass wir beides können, ist unsere Stärke, aber auch die Verbindung von Produktentwicklung und praktischer Umsetzung inkl. Montage hilft. Im gewerblichen Bereich, wird über Betriebsanlagengenehmigungen im Vorfeld geprüft, ob und wie eine Installation möglich ist – hier gibt es also im Vorfeld ein notwendiges Minimum an Planung seitens der Auftraggeber.

BT: In welcher Bandbreite bewegt sich das von den Kosten her?

Moczon: Eine Standardeinhausung beginnt in etwa bei zweieinhalbtausend Euro netto, je nach Größe und geforderter Einfügungsdämmung.

BT: Steigen die Anfragen dazu?

Gschladt: Das kommt jetzt, das ist eine Pflanze, die stetig wächst. Wir sehen, das Potenzial ist da. Das Recht auf Ruhe wird immer intensiver wahrgenommen.

BT: Aber die Hersteller haben ja auch nachgebessert. Die bauen jetzt bessere Geräte, oder?

Moczon: Natürlich. Es gibt leisere Geräte, als noch vor zehn Jahren. Eine gute Planung bleibt dennoch essenziell. Auch hier bekommt unser Kunde eine Lösung präsentiert, welche die tatsächlichen schalltechnischen Anforderungen vertritt. Unser Bestreben ist es, das Spannungsfeld zwischen dem Einhalten geltender Normen und der Wirtschaftlichkeit bestens auszugleichen.

BT: Frau Erten, Frauen in der Technik sind sehr rar. Haben Sie spezielle Anforderungen an Ihre Mitarbeiterinnen? Und glauben Sie, dass Sie sich in der Führung von anderen Firmen unterscheiden?

Erten: Ich glaube schon, dass es einen Unterschied gibt. Erstens ist es mir wichtig, Frauen zu fördern. In Ungarn haben wir



Engineering-Chief
Michael Moczon

sogar in der Fertigung viele Frauen und in der Luftkanaltechnik auch in Leitungsfunktionen. Diese Damen machen einen wirklich guten Job. Sonst sind mir Dinge wie Loyalität, Vertrauen und offene Kommunikation in der Zusammenarbeit sehr wichtig. Und ich versuche einfach, die Leute nach ihren Stärken einzusetzen und sie dort zu fördern, wo ich sehe, dass sich Dinge entwickeln können. Bei uns geht es nicht vorrangig darum, zu hundert Prozent zu funktionieren, hier darf der Mensch auch Mensch sein. Was uns stark macht, ist die Durchmischung unterschiedlicher Persönlichkeiten und auch kultureller Hintergründe.

BT: Sie managen ja nicht nur die Gruppe, sondern Sie widmen sich auch der Wissen-

schaft. Wie geht sich das alles aus?

Erten: Eigentlich ganz gut. Einerseits sind meine Fachgebiete HR-Management, Organisationsentwicklung, interkulturelles Management – Themen, die ich direkt in unsere Unternehmensrealität übertragen kann. Es entsteht ein wertvoller Austausch zwischen Theorie und Praxis. Darüber hinaus besteht an der Uni die Notwendigkeit, digitale Tools max. zu nutzen, sich mit KI zu befassen etc. Dinge, die in einem KMU im Vergleich zu einem Konzern sonst eher zu kurz kämen und die ich hier ebenfalls einbringen kann. Das zweite ist, dass es bei mir diese Trennung von Arbeit und Freizeit nicht so gibt. Was ich mache, mache ich gern und deswegen mache ich es. ■