WWW.PA-PARAZZI.DE

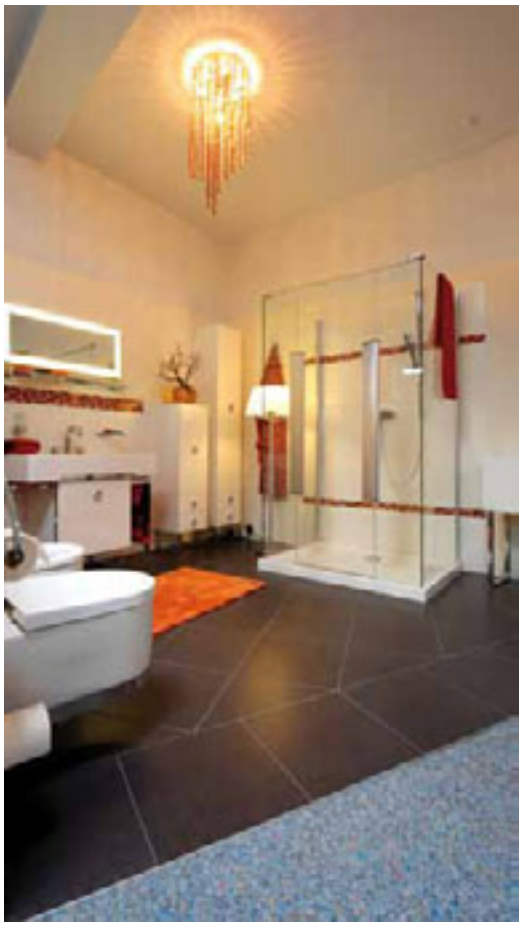
Bad de Deux

Jürgen & Rita Herzig

Was 1967 in ganz kleinem Rahmen begonnen hatte, ist heute in Waldkirchen ein Betrieb mit stolzen 45 Mitarbeitern und einem Ruf bis weit über die Grenzen des Landkreises hinaus. Doch das Thema Heizung, Lüftung und Sanitär ist heute durch einen einzelnen Fachmann ohnehin nicht mehr abzudecken - zu komplex, zu differenziert ist dieser Bereich. Wie sich die Firma Herzig unter der Leitung von Jürgen Herzig und seiner Frau Rita in einem Klima der sprunghaften Modeerscheinungen zu dem entwickelt hat, was man heute sieht - ein Portrait.

Schon mit knapp 25 Jahren wurde der frisch gebackene Diplomingenieur für Versorgungstechnik Jürgen Herzig vom Seniorchef auf seine künftige Rolle eingeschworen: die Übernahme der Firmenleitung war von Anfang an geplant. Doch es war ein schleichender Wechsel, nur nach und nach vollzog sich der Schwerpunkt der Chefaufgaben vom Vater zum Sohn. Offensichtlich genau die richtige Strategie, denn so kam es zu keinem Zeitpunkt zu einem "Stilbruch" in der Unternehmensführung. Doch den Betrieb zu dem auszubauen, was heute in Waldkirchen zu sehen ist, war eine Evolution, keine Revolution.

Einen Betrieb dieser Größe erfolgreich zu managen, ist gerade heute keine leichte Aufgabe mehr, ist doch die Branche erheblichen Trend- und Modeschwankungen unterworfen. Unkalkulierbar und wechselhaft stellen sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen für einen Fachbetrieb für Heizung, Lüftung und Sanitär dar. Dabei sind es keineswegs die Modeerscheinungen im Baddesign, die einem die Planung erschweren, sondern vielmehr der stetige Wechsel bei staatlichen Förderprogrammen hinsichtlich der verschiedenen Heizungskonzepte. Waren letztes Jahr noch solarthermische Anlagen oder Holzkesselheizungen hoch in der Gunst der Häuslebauer, sank die Nachfrage mit der Einstellung der staatlichen Förderung im Neubaubereich Mitte 2010 praktisch über Nacht auf nahezu Null. Hätte sich der Familienbetrieb nicht schon immer auf mehreren Standbeinen aufgestellt, so könnten einen derartige Schwankungen leicht aus dem Gleichgewicht bringen. Doch die gebündelte Kompetenz in Waldkirchen hat bisher immer dafür gesorgt, dass man den Rückgang im einen



Geschäftsbereich durch Wachstum im anderen Bereich mehr als kompensieren konnte. Überhaupt, die Sache mit dem Wachstum - welche Motivation treibt einen an, wenn man als junger Ingenieur einen gut eingeführten Betrieb nach und nach übernimmt? Ist es das Brechen von Umsatzrekorden? Nicht wirklich. Jürgen Herzig ist kein Rekordjäger. *"Ein Riesenwachstum hinzulegen und jedes Jahr wieder und wieder noch eins drauf zu setzen, das war nie unser Ziel. Stabilität zu erreichen, das alleine ist schon eine ausreichende Herausforderung. Ein Betrieb unserer Größe, das kann man nur aufrecht erhalten, wenn man über die Grenzen des unmittelbaren Einzugsgebietes hinaus nach Aufträgen Ausschau hält. Wir haben unser Einzugsgebiet bis ins Rottal hinein ausgeweitet und haben dort mittlerweile viele gute Kundenbeziehungen aufbauen können. Darüber hinaus ist das Geschäft mit großen Wohnbauprojekten in München für uns sehr wichtig geworden. Aber auch da ist nicht alles Gold, was glänzt. Aus der Zusammenarbeit mit Generalunternehmern haben wir uns zum Beispiel fast vollständig zurück gezogen. Man muss wissen welche Risiken man eingeht und wovon man besser die Finger lassen sollte."*

Wachstum mit Bedacht heißt also die Devise. Eine Strategie, die bislang hervorragend aufgegangen ist. Im Durchschnitt hat die Firma Herzig seit 1995, als

Jürgen Herzig das Ruder langsam übernommen hat, jedes Jahr mindestens einen zusätzlichen Mitarbeiter eingestellt und penibel darauf geachtet in Technik und Planungskompetenz stets auf der Höhe der Zeit zu sein. Die heutige Technik ist es, die Jürgen Herzig davon abhalten würde heute einen solchen Betrieb noch einmal von "Null" aufzuziehen.

"Von Null weg würde ich heute nicht mehr anfangen wollen."
Jürgen Herzig

"Also, ganz alleine noch mal von vorne zu beginnen, das würde ich heute nicht mehr anfangen wollen. Unser Bereich ist heute so vielschichtig, so differenziert, das kann rein vom Fachwissen her einer alleine gar nicht mehr abdecken. Unsere Stärke ist es ja gerade, in allen Bereichen der Heizungs-Lüftungs- und Sanitärtechnik alles, was sinnvoll ist, selbst abdecken zu können. Unsere Mitarbeiter sind in ihren jeweiligen Fachdisziplinen absolute Spezialisten. Wo das Spezialgebiet des einen aufhört, beginnt das Fachwissen des jeweiligen Kollegen. Nur so kann man eine absolut neutrale und kompetente Beratung überhaupt leisten. Wenn ich nur Wärmepumpen bauen kann, dann muss ich jedem Kunden eben eine Wärmepumpe verkaufen, ganz egal, ob das sinnvoll ist oder nicht. Tatsache ist aber, dass es die ideale, für alle Eventualitäten optimale technische Lösung nicht gibt. Es ist immer die Frage nach der Zielsetzung des Kunden. Wie hoch ist sein Energiebedarf, sein Budget, seine kurz- und langfristige Zielsetzung. Nur die Berücksichtigung dieser Faktoren kann zu einer - für den Kunden - optimalen Lösung führen. Wenn ich heute nochmal von Null anfangen müsste, wüsste ich nicht, wie ich diesen Anspruch alleine realisieren sollte. Es ist ein großes Glück für mich, das mein Vater so einen gesunden Betrieb aufgebaut hat, denn nur so konnten wir uns all die speziellen Kompetenzen erarbeiten, die wir heute unter einem Dach vereint haben."

Jürgen Herzig ist ein Realist. Ausschweifende Reden zu schwingen ist nicht seine Sache. Ganz der Techniker, überzeugt er lieber mit Sachverstand und Fachwissen als seinen Gesprächspartner schwindelig zu reden. Klare Konzepte zu entwerfen und sachlich auf den Punkt zu bringen, das ist sein Stil. Analytisches Vorgehen, eine zurückhaltende Expansionspolitik, sich immer mit Vorsicht und Bedacht im Markt zu bewegen hat die Firma gesund wachsen lassen. Wie ist den die so genannte "Wirtschaftkrise" an dem Traditionsbetrieb in Waldkirchen vorüber gegangen, wollen wir wissen? *"Nun es war für uns keine wirkliche Krise, eher ein kurzes Husten. Natürlich merkte man in bestimmten Bereichen einen kleinen Rückgang, doch das war nur von kurzer Dauer. Vielmehr ist es so, dass jetzt, wo man sich daüber einig ist, dass die "Krise" vorbei ist wir uns über mangelnde Aufträge wirklich nicht beklagen können. Wir sind zur Zeit sehr gut beschäftigt und die Herausforderung liegt vielmehr darin, dieses hohe Niveau im nächsten Jahr wenigstens annähernd zu halten."*

Auf einem besonderen Niveau ist auch die Bäderausstellung von Herzig in Waldkirchen. Das Bad hat in den letzten 10 Jahren einen Wandel vollzogen. Weg von reinen Funktionsraum für Körperhygiene, hin zum privaten Wellnessbereich und Vorzeigezimmer des ganzen Hauses. Kaum noch ein Badezimmer wird nach "Schema F" geplant, der Fantasie bei der Gestaltung sind kaum Grenzen gesetzt. Die Fantasie zu beflügeln und Inspirationen zu liefern, das ist die Intention der Herzig´schen Bäderausstellung. Hier finden sich Besonderheiten und interessante Detaillösungen zuhauf. Kompetenz, Innovation und Design, mit diesen besonderen Qualitäten möchten sich die Herzigs in Waldkirchen ihren Kunden präsentieren. Für uns ein absolut glaubwürdiger Anspruch.