SN-GESPRÄCH am Samstag

„Mein Vater wünschte sich einen Techniker“

Ein Schlossermeister gründete einen globalen Schirmemacher. Jetzt ist die Tochter am Ruder, die sich schon frühzeitig mit ihrer Nachfolge beschäftigt.

MARCO RIEBLER

Hermine Meissl ist geschäftsführende Gesellschafterin der Meissl Open Air Solutions GmbH. Ein Unternehmen mit Sitz in Pfarrwerfen und einem Jahresumsatz von 10,3 Millionen Euro. Im SN-Gespräch spricht die Unternehmerin über ein Rekordjahr 2021, kreative Mitdenker und Wertschätzung gegenüber der Gründergeneration.

SN: Frau Meissl, wenn man in Ihre Lagerräume blickt, sieht man prall gefüllte Regale. Keine Spur von globalen Lieferproblemen?
In den letzten Monaten haben wir gehamstert, dadurch sind wir nur am Rande betroffen. Unsere Einkäufer erleben trotzdem eine tägliche Achterbahnfahrt. Von Lieferzusagen und kurzfristigen Absagen bis hin zu Rohstoffen, die plötzlich vor dem Rolltor stehen.

SN: Sprechen wir am Beginn über die Pandemie?
Im ersten Lockdown herrschte Planlosigkeit. Unsere Auftragsbücher waren voll, aber nur wenige Montagen möglich, gleichzeitig stellte der Fertigungsprozess ein Gesundheitsrisiko dar. Ein Betriebsurlaub, gefolgt von Kurzarbeit war ein Weg. 2020 war kein überragendes Jahr, aber positiv. Das aktuelle Jahr wird das beste in der Firmengeschichte.

> „Junge Menschen sehnen sich auch danach, mit den Händen etwas zu fertigen.“
>
> **Hermine Meissl,** Geschäftsführerin

SN: Wo liegen die Ursachen für diesen Erfolg?
Die Struktur- und Investitionsförderungen am österreichischen und vor allem am deutschen Markt haben ihren Anteil. Darüber hinaus ist der Freiluftbereich sicherer in der Pandemie, vor allem was die Aerosolverbreitung betrifft. Das heißt, wir waren für die Gastronomie ein wirklicher Schutzschirm – wenn das Wetter wechselte. Dann kam plötzlich auch der Handel vermehrt auf uns zu, um im Freien zu verkaufen oder eine sichere Warenabholung zu ermöglichen.

SN: Sie hatten 2019 einen Exportanteil von 50 Prozent. Hat sich daran etwas geändert?
Wir liegen bei 70 Prozent Exportanteil. Europa und Amerika sind unsere wichtigsten Märkte. Deutschland und die USA die erfolgreichsten.

SN: Lassen Sie uns an der Strategie teilhaben?
Weiterhin ist jeder unserer Schirme individuell. Der Gastronom auf der Insel Föhr hat andere Anforderungen als der Hotelier in Großarl. Wir haben neben unserem Team weltweit Partner, die für uns Montagearbeiten durchführen und als Verkaufspartner agieren. Diese haben wir in den letzten Monaten intensiv geschult und dadurch mehr ans Unternehmen gebunden.

Hermine Meissl überbrückt die globalen Lieferprobleme mit vollem Eigenlager. BILD: SN/MARCO RIEBLER

SN: Blickt man ins Firmenbuch, so findet sich eine Forschungs und Entwicklungs GmbH. Was hat es damit auf sich?
Das ist unsere kreative Einheit mit vier Mitarbeitern aus den Bereichen Konstruktion, Technik und Design. Ich gründete das Unternehmen, um auch externe Innovation zu ermöglichen. In der Anfangszeit waren die Unternehmen sogar örtlich getrennt. Es hat sich aber herausgestellt, dass kurze Wege und das Wissen am Standort im Bereich Prototyping hilfreich sind.

SN: Sie suchen einen technischen Näher, eine Bürokauffrau und einen Monteur – ein leichtes Unterfangen?
Es handelt sich um Neubesetzungen aufgrund von Pensionierungen. Bei der Bürokauffrau taten wir uns leicht und bekamen viele Bewerbungen. Ein Abschluss steht kurz bevor. Für die technische Näherin und für den Monteur hat sich noch niemand beworben, obwohl bei uns alle im gut dotierten Metaller-KV beschäftigt werden.

SN: Wie kommen Sie aus diesem Dilemma?
Bei der technischen Näherin ist es schwierig. Dieser Beruf wird kaum ausgebildet. Gefertigt wird eher als Dienstleistung in Billiglohnländern. Die Lehre ist der Ausweg aus dem Facharbeitermangel. Wir bilden aktuell fünf Lehrlinge aus und erfahren einen Aufschwung im Lehrbereich. Großartige, lernwillige junge Menschen haben wir in den vergangenen drei Jahren eingestellt. Das war nicht immer so.

SN: Womit hängt das zusammen?
Ich glaube, dass sich junge Menschen auch danach sehnen, mit den Händen etwas zu fertigen. Es ist ein Gegentrend zum theoretischen Alltag. Viele sagen mir, es ist erfüllend, wenn man am Ende einer Produktionskette am Gelingen eines realen Produktes beteiligt ist. Diese Freude gilt es zu unterstützen und vor allem mit freien Projekten zu fördern.

SN: Als Ihr Vater Sie 1989 ins Unternehmen holte, war er sich sicher, nur ein Techniker kann das Unternehmen weiterentwickeln, Sie hatten eine kaufmännische Ausbildung. Ein familiärer Konflikt?
Mein Vater war Techniker und als Schlossermeister im ständigen Austausch mit den Kunden. Er hat Forschungs-, Entwicklungs- und Umsetzungsarbeit geleistet, das hat unser Unternehmen erfolgreich gemacht. Er wünschte sich wieder einen Techniker, der in seinem Sinne weiteragiert.

SN: Rückblickend, was war Ihre erste Maßnahme?
Ich führte eine neue Organisationsstruktur ein. Nach einer privaten Trennung, die sich auch auf die Geschäftsführung auswirkte, war ein grundlegender Strategiewechsel notwendig. Der Unternehmenskultur galt mein besonderes Augenmerk.

SN: Und das wurde von den Mitarbeitern akzeptiert?
Nicht von allen. Der Großteil der Mitarbeiter blieb im Unternehmen. Gleichzeitig führten wir Mitarbeiterschulungen ein.

SN: Sie sagten in einem Interview: „In einer Unternehmerfamilie müssen sich die Kinder mit dem Unternehmen beschäftigen.“ Wie sehen das Ihre Töchter?
Zu dieser Aussage stehe ich. Meinen Töchtern ist das bewusst. Als Wertschätzung gegenüber der Gründergeneration muss man sich zumindest ein Mal ernsthaft damit auseinandersetzen. Das Unternehmen hat der Familie vieles ermöglicht, das darf man nicht vergessen. Es ist ein Privileg, ein Unternehmen übernehmen zu können. Ich bin der letzte Mensch, der irgendjemanden zu etwas zwingt.

SN: Sind Ihre Töchter im Unternehmen?
Sie haben Wirtschaft studiert. Simone arbeitet im Marketingbereich mit, Carina als Webentwicklerin und im HR-Bereich. Seit 2014 beschäftigen wir uns mit der Übergabe. Selbst wenn meine Töchter das Unternehmen operativ nicht übernehmen möchten, haben wir Zeit genug, eine gute Lösung zu finden.

SN: Wie viel Technikerin steckt 2021 in Hermine Meissl?
(lacht) Gar nicht so wenig. Ich bin keine Expertin, mir ist es aber wichtig, auf Basis von technischem Wissen Entscheidungen zu treffen und nicht nur aufgrund von Zahlen. Das Monetäre kommt dann automatisch.

Daten & Fakten
Spezialisiert auf: Großschirme, Schirmbars und Windschutz

Höhen

1976 Johann Meissl und Renate Meissl gründen das Familienunternehmen mit Sitz in Pfarrwerfen.
1989 wird die bekannte Schirmbar entwickelt.
1998 schafft das Unternehmen erstmals einen Exportanteil von 50 Prozent.
2011 übernimmt Hermine Meissl das Unternehmen.

Tiefen

2008 kommt es aus privaten Gründen zu massiven Umstrukturierungen in der Geschäftsführung. Nicht alle Mitarbeiter gehen in die neue Ära mit.

Umsatz

2019 erreicht das Unternehmen einen Umsatz von 8,4 Millionen Euro, bei 50 Prozent Export.
2020 liegt der Umsatz bei 7,5 Millionen Euro. Dieser beinhaltet einen Exportanteil von 50 Prozent.
2021 gilt als bestes Jahr in der Firmengeschichte: 10,3 Millionen Euro Umsatz, mit einem Exportanteil von 70 Prozent.

Mitarbeiter

60 Mitarbeiter sind im Unternehmen beschäftigt. Fünf Lehrlinge werden ausgebildet.

OHNE PROTOKOLL

Salzburg AG hat neue Konzernsprecherin

Karin Strobl
BILD: SN/SALZBURG AG

SALZBURG. Karin Strobl (48) leitet ab 15. November die neue Stabsstelle Communications & Public Affairs bei der Salzburg AG. Karin Strobl ist gebürtige Salzburgerin und war knapp 20 Jahre lang als Journalistin tätig, darunter fünf Jahre lang als Chefredakteurin bei den Regionalmedien Austria. Danach wechselte sie als Kommunikationschefin in den Grünen-Parlamentsklub, zuletzt war sie Senior Consultant bei Heidi Glück Spirit & Support in Wien. Als Konzernsprecherin der Salzburg AG folgt sie Harald Haidenberger nach, der mit 1. Oktober in den Verkehrsbereich der Salzburg AG wechselte.

Buchpreis geht an eine Pongauerin

Birgit Birnbacher
BILD: SN/WKS/FRANZ NEUMAYR/HOFER

SALZBURG. Der Buchpreis der Salzburger Wirtschaft 2021 geht an Birgit Birnbacher (36). Die Schwarzacherin nahm den Preis am Donnerstagabend bei einem Festakt im WIFI entgegen. Dotation: 7000 Euro. Die studierte Soziologin, Sozialarbeiterin und Schriftstellerin hat 2019 für ihren Prosatext „Der Schrank“ den Ingeborg-Bachmann-Preis erhalten. Für ihren Debütroman „Wir ohne Wal“ (2016) gab es den Rauriser Förderungspreis. Ihr Roman-Zweitling heißt „Ich an meiner Seite“ (2020).