

## Gespräch mit den Installateur-Chefs Michael Straka und Ing. Thomas Straka

# Ausschließen ist immer ein wenig schwierig

Die HLK berichtete gerade in letzter Zeit oft über Klimagas- bzw. CO<sub>2</sub>-Reduktion, Energieträger-Diskussionen (z. B. auf Seite 22) oder Normen. Wir wollten wissen, was Installateure darüber denken, ob die Praxis nicht doch eine gänzlich andere ist und wo die Installationsunternehmer „der Schuh drückt“. Wir sprachen dazu mit Michael Straka und Ing. Thomas Straka.



**Die Brüder Ing. Thomas Straka (links) und Michael Straka teilen sich die Geschäftsführung der Straka GmbH, die an drei Standorten (Hollabrunn, Laa an der Thaya und Retz) 67 Mitarbeiter (davon acht Lehrlinge) beschäftigt und über eine Tochtergesellschaft in Znaim/Cz verfügt.**

**D**ie Brüder Michael und Ing. Thomas Straka teilen sich seit nunmehr 20 Jahren die Geschäftsführung der Straka GmbH, die mit drei Standorten in Niederösterreich (Hollabrunn, Laa an der Thaya, Retz) sowie einem Tochterunternehmen im tschechischen Znaim vertreten ist. HLK-Redakteur Eberhard Herrmann sprach mit beiden Geschäftsführern:

**HLK:** *Kein Tag vergeht, an dem nicht über Klimawandel und Energiepreise berichtet wird. Wie erleben Sie als Installateur diese Themen?*

**Thomas Straka:** Ja, das stimmt schon – in jeder Broschüre steht klimaaktiv, CO<sub>2</sub> wird reduziert usw. Es werden aber eher Großanlagen, wie z. B. Windräder, Biogasanlagen, Hackschnitzelanlagen gefördert. Von solchen Förderungen profitiert aber der „Hausbauer“ eher wenig. Rechnet man vorhandene Förderungen für den privaten Kunden durch, kommt man doch auf relativ lange Amortisationszeiten. Der Kunde muss aber sofort das Geld aufbringen und bei den ohnehin steigenden Lebenskosten sind dann solche CO<sub>2</sub>-reduzierende Maßnahmen nur schwer zu verkaufen. Massenwirksame CO<sub>2</sub>-



**Michael Straka:**  
„Die ganze Klimadebatte und Förder-Thematik ist für die Kunden zu undurchsichtig – viele Kunden wissen einfach nicht, was sie tun und wo bzw. bei wem sie anfangen sollen.“

Reduktionsmöglichkeiten wird man mit den derzeitigen „Anreizen“ aus meiner Sicht nur schwer schaffen.

**Michael Straka:** Ich glaube auch, dass die ganze Klima- und Förder-Thematik für die Kunden zu undurchsichtig ist. Viele Kunden wissen einfach nicht, was sie tun und wo bzw. bei wem sie anfangen sollen. Geht er entweder zuerst zum Installateur oder geht er zum Baumeister oder zum Fensterhersteller? Im Neubau ist das weniger ein Problem, bei der Sanierung schon eher.

**HLK:** *Wie teilt sich eigentlich das Heizungsgeschäft bei Straka auf – machen Sie mehr Umsatz mit dem Neubau- oder dem Sanierungsgeschäft im Heizungsbereich?*

**Michael und Thomas Straka:** Es sind rund 70% Sanierungsgeschäft und rund 30% im Neubau.

**Thomas Straka:** Das Neubaugeschäft ist für uns rückläufig, weil der Anteil von Fertigteilhäusern rapide zugenommen hat und weiter zunimmt. Die Fertigbauschiene nimmt uns mittlerweile schon viel Geschäft weg.

**HLK:** *Aber Sie werden keinen Geschäftstotalausfall durch den Fertigteilhausmarkt haben, oder doch?*

**Thomas Straka:** Das nicht. Aber die Fertigteilhaushersteller haben bereits einen Heizungslieferanten und bauen die Heizung dann oft durch eigene Leute ein – nur die Gas- oder Wasserleitung darf der hiesige Installateur dann noch machen und die ganze Haftung für die Sache übernehmen. Überdies ist der Kunde überrascht, warum er so viel für weitere Dienstleistungen – also für die ganzen Abnahmen, Gasleitung schweißen, Wasserverrohrungen, Zuleitungen, usw. – zahlen muss, weil er glaubt, er bekommt ein fertiges Haus.

**HLK:** *Was macht den Chefs des Installateurbetriebes Straka derzeit sonst noch zu schaffen – was stört Sie?*

**Thomas Straka:** Mir fällt dazu die in letzter Zeit enorm gestiegene Anzahl von Normen



**Ing. Thomas Straka:**  
**„Massenwirksame CO<sub>2</sub>-  
 Reduktionsmöglichkeiten  
 schafft man mit den der-  
 zeitigen ‚Anreizen‘ aus  
 meiner Sicht nicht, zumal  
 die Förderungen für den  
 privaten Kunden nicht  
 wirklich optimal sind“.**

ein, mit denen wir konfrontiert sind. Meiner Meinung nach fehlt bei manchen Normen der Bezug zur Praxis. Mir fällt da zum Beispiel die Heizwassernorm ein.

Wieso bekommt man – wenn man das Heizungswasser von drei unterschiedlichen Firmen analysieren lässt – drei unterschiedliche Ergebnisse? Woran soll man sich dann halten? Was stimmt, was stimmt nicht? ►

## Apropos Straka



**Mit Hollabrunn und Retz unterhält Straka auch eine Niederlassung in Laa an der Thaya, die 2006 neu errichtet wurde und einen großzügigen Schau-raum (Heizung, Lüftung, Sanitär, Elektro, Fliesen) beherbergt.**

Die Straka GmbH ist ein 1946 gegründetes Familienunternehmen im Installationsbereich, das über mehrere Konzessionen (Gas, Wasser, Heizung, Lüftung, Sanitär, Elektro, Fliesen) und drei Standorte mit Schauräumen im niederösterreichischen Weinviertel (Hollabrunn, Laa an der Thaya, Retz) verfügt. Außerdem ist Straka seit 2006 auch durch ein Tochter-Unternehmen im tschechischen Znaim vertreten (Straka - domácí technika s.r.o./ Straka Haustechnik GmbH). Das von den Brüdern Michael und Ing. Thomas Straka seit 20 Jahren geführte, ISO 9001:2000 zertifizierte, Unternehmen beschäftigt an den drei Weinviertler Standorten 67 Mitarbeiter. Das Unternehmen wurde bereits mehrfach ausgezeichnet (1. Platz David-Award 2006, Ausbildertrophy, TGA-Haward) und beschäftigt zur Zeit acht Lehrlinge, die bei Landes- und Welt-Meisterschaften bereits mehrfach in den vordersten Ränge zu finden waren bzw. sind. Straka kann auf eine Vielzahl interessanter Referenzen verweisen (Therme Laa/Hotel und Spa, Caritas Retz, Billa, Eurospar, Landesklinikum Hollabrunn/Mistelbach, Psychosomatisches Zentrum Eggenburg, Stronach Akademie, HTL-Hollabrunn, viele Wohn- und Einfamilienhäuser...) und zählt zu den innovativsten und erfolgreichsten Unternehmen seiner Branche in Österreich. Weitere Informationen findet man unter [www.straka.at](http://www.straka.at).



**Die Heizungsanlage der Straka-Niederlassung Laa an der Thaya dient zugleich als Schaumraum für Kunden.**

**Michael Straka:** Ich finde einfach, dass die ganzen rechtlichen Rahmenbedingungen, um ein Unternehmen ordnungsgemäß zu führen, enorm zugenommen haben und immer mehr Zeit und Kosten in Anspruch nehmen. Egal ob steuerrechtlich, unternehmensstrafrechtlich oder arbeitsrechtlich.

Ein Bereich, der uns manchmal auch noch große Kopfschmerzen verursacht, sind so manche Vertragsbedingungen, die uns bei Großprojekten vorgesetzt werden und manchmal ins Uferlose gehen, wenn man sich das genauer ansieht.

Wir lassen Verträge zwar immer rechtlich prüfen; aber wenn man sie zu sehr zerpfücken würde, käme man zu keinen Aufträgen mehr.

Wenn man es genau nimmt, was man im Laufe eines Geschäftslebens unterschreibt, hätte man im Fall der Fälle ein massives Problem – das kann ein Unternehmen ruinieren.

**HLK:** Die Preisgestaltung von Produkten bzw. der Dienstleistungen des Installateurs ist im Hinblick auf die starke Konkurrenz aus Ihrer Sicht kein Problem?

**Thomas Straka:** Je standardisierter die Arbeiten, desto stärker neigt sich die Preisspirale nach unten. Wir versuchen hier soweit als möglich anders anzubieten und unsere Gesamtdienstleistung einzubringen.

Bei Produkten, die wir im Abholbereich anbieten, geht es meist nur mehr rein um den Preis.

**Michael Straka:** Ich sehe es auch als Nachteil, dass sich fast schon jeder unter anderem mit Sanitärprodukten und Raumausstattung auseinander setzt – Internetanbieter, Großflächendiskonter, Baumärkte.

**HLK:** Welche Energieträger – Heizöl, Gas, Fernwärme, Solar, Holz oder Pellets – werden seitens der Straka Kunden im Weinviertel besonders favorisiert?

**Thomas Straka:** Pelletsanlagen, Solartechnik, Wohnraumlüftung, Wärmepumpe – das sind die momentan nachgefragtesten Highlights. Dort, wo es Gas versorgte Gebiete gibt, wird zumindest bei Heizungssanierungen auch auf Gasgeräte zurückgegriffen.

Im Neubaubereich werden in letzter Zeit oft Wärmepumpen nachgefragt, vor allem Luft-Wärmepumpen. Denn für die kleinen, benötigten Heizleistungen von bis zu fünf kW,

reichen die auf jeden Fall. Und die Leute ersparen sich damit das Auf- und Umgraben des Grundstücks.

**HLK:** Gibt es eigentlich einen Energieträger, der bei Straka ausgeklammert wird?

**Thomas Straka:** Nein, eigentlich nicht. Geht es um einen Kesseltausch, verkaufen wir auch hin und wieder einen Ölkessel. Einer älteren Frau mit 70 Jahren würde ich eher nicht zu einer Pelletsheizung raten. Wenn ein Gasanschluss vorhanden ist, bietet z. B. die Gasheizung einfache Bedienung und großen Komfort.

**Michael Straka:** Und eines sollte man auch bedenken: Ausschließen ist immer ein wenig schwierig.

**Mit Michael und Ing. Thomas Straka sprach Eberhard Herrmann.**

## Hoval Heiztechnik zum Angreifen

„Wir haben das Notwendige mit dem Nützlichen verbunden und aus der Heizungsanlage unserer neuen Niederlassung auch gleich einen Schaumraum für unsere Kunden gemacht“, so Ing. Thomas Straka, GF der Straka GmbH, über die sehenswerte wie nutzbringende Lösung, die in der 2006 neu errichteten Straka-Niederlassung Laa an der Thaya 2006 realisiert wurde. Die dort installierten Hoval Lösungen versorgen zwei Gebäude mit einer Gesamtfläche von 1.500 m<sup>2</sup> mit Warmwasser, Wärme und Frischluft und dienen darüber hinaus auch als Schaumraum für interessierte Kunden.

Für das richtige Maß an Wärme sorgt der Pelletskessel Hoval BioLyt mit 70 kW Heizleistung, der durch seinen hohen Heizkomfort und die vollautomatische Regelung der Anlage überzeugt. Für ein angenehmes Raumklima sorgt das Wohnraumlüftungsgerät Hoval HomeVent mit Wärme- und Feuchterückgewinnung.

Ergänzt wurde der „Schaumraum“ noch mit einer Wärmepumpe Hoval Thermalia, die allerdings nicht in Betrieb ist, sondern nur als Schaugerät dient. „Bei uns sehen Kunden ein gesamtes Heizungssystem in Betrieb – vom Wärmeerzeuger, über einen 1.000 l Pufferspeicher, bis hin zu Heizungspumpen und Heizungsarmaturengruppen – und das ist auch noch mit einer Solaranlage kombiniert“, freut sich Ing. Thomas Straka.

Mit diesem Schaumraum zeigt die Firma Straka auch die Möglichkeiten erneuerbarer Energien auf, die nicht nur im Neubaubereich, sondern vor allem bei der Sanierung von Gebäuden und Heizungen immer öfter zum Zug kommen. Hoval Geschäftsführung Ing. Christian Hofer über die Lage am Sanierungsmarkt: „Nachdem es den idealen Brennstoff für alle Anforderungen nicht gibt, bedarf die optimale Lösung einer sehr guten und individuellen Beratung durch den Installateur.“ Wie Straka das tut.

Um den Anlagenbesitzern auch nach Fertigstellung der Installationsarbeiten optimal zu betreuen, sorgt der Hoval Kundendienst für die fachmännische Inbetriebnahme und auf Wunsch auch für die laufende Wartung der Heizungsanlage. Auch für Kamin- und Solar-Montagen steht der zuverlässige und versierte Hoval Kundendienst mit über 100 Mitarbeitern flächendeckend in ganz Österreich zur Verfügung – 365 Tage im Jahr, rund um die Uhr. Weitere Informationen unter [www.hoval.at](http://www.hoval.at) und [www.straka.at](http://www.straka.at).



**Neben der Straka-Niederlassung Laa an der Thaya wird durch den Pelletskessel Hoval BioLyt (70 kW Heizleistung) auch noch ein zweites Gebäude beheizt.**