

Mutig vorwärts

Kurt Blöchl-Traxler, Eigentümer der Firma Aerovent, hat innerhalb weniger Jahre ein erfolgreiches Lüftungsunternehmen geschaffen. Künftig wird die Firma neu organisiert.

Autoren Franz Artner



so wie bei den Bauvorhaben des Landes Oberösterreich einiges kompensieren.

Building Times: Den Rückgang im Wohnungsbau merken Sie gar nicht.

Kurt Blöchl-Traxler: Selbstverständlich, jedoch war das bisher nicht unsere Haupttätigkeit.

Building Times: Es wird derzeit viel über Sanierung und Effizienz berichtet und gesprochen. Verlagert sich das Geschäft schon hin zur Sanierung?

Kurt Blöchl-Traxler: Wir haben schon vor Jahren Energiekonzepte mit effizienter Technik erstellt, es wird am Ende nicht angenommen, daran hat sich kaum etwas geändert. Sanierung ist sicherlich ein wesentliches Thema, wir haben laufend Projekte, wo es Brandschutzklappen gibt, die nicht nach den mit Baubescheid gültigen Normen verbaut wurden, oder auch Mängel aufweisen. Ein Haftungsrisiko der Betreiber:innen wird durch unsere Sanierung um einen westlichen Anteil beseitigt.

Building Times: Aber die höheren Energiekosten müssten doch die Amortisationszeiten senken, hilft das gar nicht?

Kurt Blöchl-Traxler: Bei manchen Maßnahmen liegt der Return on Investment bei unter drei Jahren, aber es wird trotzdem nicht umgesetzt. Ich gehe davon aus, dass zukünftig eine Optimierung von Lüftungsanlagen alleine durch die veränderten Wetterbedingungen nötig sein wird, da die Sommer in den letzten Jahren heißer geworden sind und die damaligen Auslegungskriterien nicht mehr zeitgemäß sind.

INTERVIEW: Kurt Blöchl-Traxler

Building Times: Wie ist 2023 für Aerovent gelaufen?

Kurt Blöchl-Traxler: Trotz der allgemein schlechten wirtschaftlichen Lage und dem damit verbundenen Stillstand am Bau hat unser Unternehmen den Umsatz von 2022 erreicht.

Building Times: Und das passt?

Kurt Blöchl-Traxler: Ja, denn wir hatten in den Jahren davor ein ständiges Wachstum. Alleine von 2021 auf 2022 um 65 Prozent, und im Jahr davor 50 Prozent. Angesichts dieser Zahlen hat uns die derzeitige Wirtschaftslage zwar kein Wachstum beschert, uns jedoch Zeit für die Entwicklung neuer Bereiche gegeben.

Building Times: Spüren Sie schon, dass weniger gebaut wird?

Kurt Blöchl-Traxler: Auf jeden Fall, wie bereits erwähnt, doch konnten wir aufgrund unserer Tätigkeit in Kultur- und Gesundheitsbauten, wo wir gut etabliert sind, eben-

Kurt Blöchl-Traxler war mutig, als er sich 2018 nach einigen Jahren als Geschäftsführer mit der Lüftungsfirma Aerovent GmbH selbstständig gemacht hat. Seither ist der Umsatz des Unternehmens jährlich im Schnitt um 50 Prozent gewachsen. Inzwischen sind 35 Mitarbeiter:innen in seinem Betrieb beschäftigt, die zuletzt einen Umsatz von rund 5 Millionen Euro erwirtschafteten. Vor der Gründung seines Unternehmens hat der Selfmademan als gelernter Spengler in der Folge auf Sanitär und Klimatechniker umgesattelt, und 2007 unter anderem die Meisterprüfung zum Sanitär- und Klimatechniker abgeschlossen. Aktuell sind die Mitarbeiter:innen seines Unternehmens, unter vielen weiteren spannenden Projekten, an der Entstehung des Agrar-Bildungszentrums Waizenkirchen im Innviertel beteiligt. Da Stillstand nicht sein Motto ist, sondern Weiterentwicklung, hat der Unternehmer nunmehr die Bereichsaufteilung seiner Sparten in drei Teile – Aerovent – Aeroclean – Aerocool in Angriff genommen. Ziel ist die Aerovent-Group. Der Vater eines Sohnes ist aber keineswegs abgehoben, beim building Times-Interview am Firmensitz servierte er um die Mittagszeit ein köstliches Erdäpfelgulasch. Was Blöchl-Traxler zu sagen hat, lesen Sie hier. ■

Building Times: Womit zum Beispiel?

Kurt Blöchl-Traxler: Ein bewährtes System stellt die Adiabate-Abluftbefeuchtung dar, damit erreicht man über die Wärmerückgewinnung eine Zuluftkühlung, ohne den unerwünschten Feuchteanstieg im Sommer. Dies hat den Vorteil, dass bestehende Systeme einfach adaptiert werden können, um größere Umbauten zu vermeiden.

Building Times: Das kommt also eher an als die Effizienz?

Kurt Blöchl-Traxler: In gewisser Weise ist diese Form der Adaptierung auch für die Zukunft effizient, da auf teure Nachrüstungen von etwa Kaltwassersätzen, verzichtet werden kann.

Building Times: Sie planen, errichten, betreiben und optimieren Lüftungsanlagen. Wo werden die Anlagen gefertigt? Haben Sie fixe Partner oder orientieren Sie sich da stets neu am Markt?

Kurt Blöchl-Traxler: Unser Hauptlieferanten sind die Firmen Pichler und Aumayr. Bei den Lüftungsgeräten entscheiden wir projektbezogen, gerne verbauen wir J. Pichler Gesellschaft m.b.H., Weger Walter GmbH, aber auch gerne Walter Bösch GmbH & Co. KG.

Building Times: Ab welcher Luftmenge wird es für Sie und Ihr Team interessant? In welchem Segment sind Sie am erfolgreichsten?

Kurt Blöchl-Traxler: Schwer zu sagen. Es geht nicht nur um die Luftmenge, sondern, welche Anforderungen der jeweilige Kunde oder die Kundin an diese Anlage stellt. Im Fokus steht beispielsweise die Effizienz der Produktion bei Industriekunden, aber auch die Behaglichkeit in Büro- und Privaträumlichkeiten.

Building Times: Sie betreuen im Wesentlichen die Segmente Haustechnik, Industrie und Gewerbe. Welche Sparte ist derzeit am dynamischsten?

Kurt Blöchl-Traxler: Eindeutig die Industrie, wir haben laufende Projekte bei einem namhaften Fluzeugteile-Lieferanten, MKW Oberflächen+Draht GmbH und einigen anderen großartigen Unternehmen. Wir erarbeiten mitunter auch Energielösungen, bei denen beispielsweise, die oft sehr heiße Hallenluft über hocheffiziente Wärmetauscher in das bestehende Heizsystem eingespeist wird, und somit eine nachhaltige Doppelfunktion unserer Anlagen entsteht.

Building Times: Sie können auch Wärmepumpen installieren. Ist das nicht reizvoll?

Kurt Blöchl-Traxler: Wir haben das kurz



Der Vollblut-Techniker plant bei komplexen Projekten selbst mit

in unsere Überlegungen einbezogen, jedoch ist der Markt hierbei mehr als ausgelastet.

Building Times: Welches ist Ihr derzeitiges Lieblingsprojekt, das technisch oder vom Volumen her anspruchsvoll ist?

Kurt Blöchl-Traxler: Ja, im Schlossmuseum Linz errichten wir für eine spezielle Ausstellungsfläche „White Cubes“ eine Vollklimaanlage. Die speziellen Anforderungen der einzelnen Kunstwerke stellt für unsere Branche eine Herausforderung dar. Ebenso das Projekt in Waizenkirchen, das Agrar-Bildungszentrum, in welchem ich auch die Planung und Abstimmung und Koordinierung der einzelnen Haustechnikgewerke übernommen habe.

Building Times: Wieviele Mitarbeiter:innen beschäftigen Sie? Sehen Sie Chancen für weiteres Wachstum?

Kurt Blöchl-Traxler: Wir sind jetzt fünfunddreißig Mitarbeiter:innen und erwirtschaften rund 5 Millionen Euro. Weitere Wachstumsmöglichkeiten sind gegeben, insbesondere in der Nachhaltigkeit, im Klimaschutz und in der Digitalisierung.

Building Times: Gibt es im Segment der Lüftung, Innovationen, die sich innerhalb kurzer Zeit am Markt etablieren?

Kurt Blöchl-Traxler: Das Thema Lüftung unterliegt den Grundlagen der Physik. Das größte Potenzial sehe ich in der Digitalisierung. Wir haben bereits mit einem starken Partnerunternehmen eine App zur Überprüfung von Brandschutzklappen entwickelt. Hierbei spielt auch die Technologie der KI eine wesentliche Rolle.

Building Times: Sie haben auch schon Projekte mit FabricAir realisiert, sind da weitere gefolgt?

Kurt Blöchl-Traxler: Ja, diese Produkte stellen eine unkomplizierte und effiziente Lösung dar, die präzise Auslegung dieser Auslässe durch den Hersteller sind eine echte Unterstützung bei komplizierten Anlagen.

Building Times: Sie sind regional tätig, kommen Sie bis Wien auch?

Kurt Blöchl-Traxler: Ja, wir sind auch in Wien präsent.

Building Times: Arbeiten Sie in Sub auch?

Kurt Blöchl-Traxler: Ja. Der Ruf von Generalunternehmen ist manchmal schlechter als die Realität.

Building Times: Sind Sie BIM-fit?

Kurt Blöchl-Traxler: Wir kooperieren mit Planer:innen, die sich in diesem Thema genauestens auskennen. Um BIM in die Breite zu bringen, braucht es meiner Ansicht nach Cloud-Lösungen, weil die Server der Involvierten sonst überquellen, auch die Programme und deren Kompatibilität müssen noch besser werden. ■