Vom kleinen Sägewerk zur Nummer 1 in Europa

Leeb Balkone schreibt eine Erfolgsgeschichte, die 1906 mit einem kleinen Sägewerk in Gnesau begann. Mittlerweile ist das 200 Mitarbeiter starke Unternehmen der größte Balkon- und Zaunhersteller in Europa.

schnell wie möglich reagieren. sonst ist man weg vom Fenster", weiß Markus Leeb. Diese Philosophie des ständigen Wandels wird im Familienbetrieb Leeb Balkone in Gnesau - ursprünglich ein Sägewerk - bereits seit langem praktiziert. So war Seniorchef Franz Leeb gezwungen, in den 1970er Jahren neue Wege zu beschreiten. Wegen der Lage und der geringen

CHRONIK

- ► Leeb Balkone wurde vor über 100 Jahren als Sägewerk gegründet. Seit den 70er Jahren spezialisiert sich das Unternehmen auf Holzbalkone.
- > Heute wird der Familienbetrieb in vierter Generation von Markus und Roswitha Leeb geführt.
- ► Im vergangenen Jahr wurde in Krumpendorf ein zweiter Standort eröffnet, in das Werk in Gnesau wurden 1,5 Millionen Euro in neue Maschinen und Umbaumaßnahmen investiert.
- ► 2017 erwirtschaftete man mit 200 Mitarbeitern einen Umsatz von 35 Millionen Euro und eine Produktionssteigerung von zehn Prozent (im Vergleich zu 2016).
- ▶ Seit heuer befinden sich Terrassenüberdachungen und Sommergärten neu im Sortiment.
- ► Die Exportquote beträgt 60 Prozent, die Hauptmärkte sind Österreich. Deutschland, Italien, Frankreich, Slowenien,

Als Unternehmer muss man so Größe des Unternehmens war es nicht möglich, mit dem Sägewerksbetrieb auf Dauer zu überleben. Und so entschied er sich, das Holz zu veredeln, und begann schließlich damit, Holzbalkone zu

> Die nächste große Veränderung erfolgte in den Jahren 2004 und 2005. "Wenn man uns davor gesagt hätte, dass Holz in Zukunft nicht mehr unser wichtigstes Rohmaterial sein würde, hätte ich das wohl nicht geglaubt", sagt Markus Leeb. Die Ansprüche der Kunden haben sich aber verändert. Das Motto lautete: Weg vom Holz, hin zu Alu und Glas, da die Kunden

immer größeren Wert auf pflegeleichte und möglichst wartungsfreie Materialien legten. Aluminium sei hierbei die erste Wahl, da es nicht wie Holz gestrichen werden muss, so Leeb.

Große Investition wegen neuer Materialien

Mit der Umstellung der Produktion auf den Werkstoff Aluminium war auch ein Risiko für das Familienunternehmen verbunden, denn dafür musste groß investiert werden: Rund vier Millionen Euro gingen alleine in eine Pulverbeschichtungsanlage für bringt eine Sortimentserweitedie Aluminiumprofile. "Das Risiko, das wir auf uns nahmen, war rassenüberdachungen aus Aluminicht ohne, stellte sich aber als nium produziert. "Der Trend geht richtige Entscheidung heraus."



neuen Trend zu investieren: Wie einst bei der Umstellung auf die Produktion von Aluminiumbalkonen und -zäunen gibt es seit einigen Jahren einen Trend zu Glasbalkonen. Seit 2015 betreibt die Firma Leeb eine eigene Glaserei, in der Glasbalkone hergestellt werden. Und auch das heurige Jahr rung: Ab sofort werden auch Terhin in Richtung Sommergärten, Vor drei Jahren entschied man die die Terrassensaison um ein sich dafür, in einen weiteren Vielfaches verlängern", so Markus Leeb. Dafür wurde im Vorjahr satz von 35 Millionen Euro und auch kräftig investiert: 1,5 Millionen Euro flossen in eine neue Maschinenausstattung sowie in Umbauten im Gnesauer Werk.

Gleichzeitig entschied man sich, stärker auf Online-Präsenz zu setzen. Zäune und Balkone werden zwar nicht online vertrieben, dafür aber Produkte wie Balkongriller. "Es ist für ein Unternehmen wichtig, auch online vertreten zu sein. Die Bereitschaft für Innovationen ist im allgemeinen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Man muss sich immer weiterentwickeln", sagt Leeb.

In fünf Jahren von 150 auf 200 Mitarbeiter

Die aktuellen Zahlen des Unternehmens geben ihm Recht: Im vergangenen Jahr wurde ein Umeine Produktionssteigerung in der Höhe von zehn Prozent erzielt. Auch die Mitarbeiterzahl stieg in nur fünf Jahren von 150 auf 200 Personen. Keine einfache Angelegenheit, denn Fachkräfte sind nur schwer zu bekommen. Deshalb setzt man verstärkt auf die Lehrlingsausbildung.

Trotz der Erfolge bleibt Markus Leeb bodenständig und vorsichtig beim Blick in die Zukunft: "Alles wird kurzfristiger, längere Prognosen sind kaum mehr möglich. Wir können nicht sagen, was in fünf Jahren sein wird. Wenn man zurückblickt und sieht, wie sich das Geschäft innerhalb von einigen Jahren komplett verändert hat, hofft man zwar, dass Ruhe einkehrt, aber entschieden wird das vom Kunden. Der Unternehmer bleibt gefordert."



200 Mitarbeiter werden bei Leeb beschäftigt, weitere werden gesucht.



Schauräume befinden sich im neuen, zweiten Standort in Krumpendorf

Sie führen das Familienunternehmen in vierter Generation: Markus und Roswitha Leeb. Fotos: KK/Leeb



Balkone sind das wichtigste Produkt des Gnesauer Unternehmens.



Andrea Dörfler schloss vor wenigen Wochen als erste Kärntnerin die Lehre zur Pulverbeschichterin bei der Leeb Balkone GmbH ab.

INTERVIEW MIT MARKUS LEEB ..

... dem Geschäftsführer des größten Balkon- und Zaunherstellers Europas

"Wirtschaft braucht Entlastung bei Lohnnebenkosten"

"Kärntner Wirtschaft": Was bedeutet für Sie gelebtes Unternehmertum?

Markus Leeb: Für mich bedeutet gelebtes Unternehmertum, etwas gestalten zu können und in der Region verankert zu sein. Risiken in Kauf zu nehmen. Entscheidungen zu treffen und dafür geradestehen müssen, gehört auch dazu. Die Öffentlichkeit sieht nur das Ergebnis: Wenn der Erfolg da ist, wird man beneidet, und wenn es nicht so läuft, gibt es Spott und Hohn. Damit muss man als Unternehmer leben.

Welche Vorteile gibt es in Familienbetrieben? Entscheidungen fallen schneller. Die Überlegung ist immer: Wie wirken Entscheidungen langfristig, nämlich über mehrere Jahre oder gar über Generationen? Es ist ein zukunftsgerichteteres Arbeiten, wenn nicht nur das nächste Quartalsergebnis zählt.

Was ist in Familienbetrieben schwieriger? Die Kunst ist, dass alle an einem Strang ziehen. Unterschiedliche Meinungen sind gut, aber wenn man zu einer Entscheidung kommt, ist wichtig, dass alle in eine Richtung arbeiten.

Was müsste sich politisch verändern?

Unser Steuersystem ist leistungsfeindlich und macht Mehrleistung unattraktiv. Bestes Beispiel sind unsere Monteure: Sie machen einen tollen Job, leisten unzählige Überstunden und haben einen hohen Bruttolohn. Das Problem an der Sache ist: Von diesem Bruttolohn bleibt ihnen viel zu wenig. Wenn ein Mitarbeiter 100 Euro mehr netto haben will, muss die Firma 300 Euro dafür aufbringen. Das muss aber erst einmal der Kunde zahlen.

Was würden Sie sich wünschen?

Die Wirtschaft braucht dringend eine Entlastung bei den Lohnnebenkosten, damit sich Mehrleistung wieder lohnt. Das ist wichtig für die Zufriedenheit der Mitarbeiter - und damit auch mitentscheidend über den Erfolg eines Unternehmens.

Welche Bedeutung haben Mitarbeiter für Ihr Unternehmen?

Eine ganz entscheidende. Motivierte und qualifizierte Mitarbeiter sind das wichtigste Potenzial eines Unternehmens.