

Vier Generationen, ein Gedanke

Die Zeiten könnten besser sein. Zinsentwicklung und Inflation sorgen für Verunsicherung in der Baubranche, Prognosen bleiben schwierig. Das sieht auch die SCHILOWSKY Baustoffhandel GmbH so. Doch während Wettbewerber Mitarbeiter abbauen und Standorte schließen, setzt das Familienunternehmen auf gesundes Wachstum. Auch dank eines starken Partners.



Ausreichend Lagerkapazitäten – wichtiges Asset am Markt

In knapp 100 Jahren haben vier Generationen der Familie Schilowsky das Unternehmen zu einem der führenden Baustoffhändler Österreichs gemacht. Der Fokus lag dabei immer auf der Zufriedenheit der Kunden.

Familienunternehmen par excellence

Robert Alexander Schilowsky gründete das Unternehmen 1926 als Landesproduktthändler – Waren wurden zu der Zeit mit einem Pferdewagen transportiert. Als sein Sohn das Unternehmen übernahm, spezialisierte er sich auf Baustoffe und öffnete einen Baumarkt mit breitem Sortiment. Unter der Federführung von Christian Schilowsky wurden in der 3. Generation die Baumärkte

in Fachmärkte umgewandelt, ausgerichtet auf die speziellen Bedürfnisse von Profis. Heute liegt die Verantwortung in den Händen von Lisa Schilowsky-Käfer und Christoph Schilowsky-Käfer. „Mein Vater hat immer die richtigen Entscheidungen getroffen und das Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist“, sagt Lisa Schilowsky-Käfer. „Deshalb bin ich froh, sein Lebenswerk fortzusetzen. Ich bin mit dem Unternehmen groß geworden, habe viel Zeit hier verbracht und eine sehr innige Bindung. Das Wohl der Mitarbeiter, die für mich seit jeher wie Familienmitglieder sind, liegt mir besonders am Herzen.“ Lisa Schilowsky-Käfer teilt sich die Geschäftsführung mit ihrem Mann und konzentriert

sich vor allem auf die Bereiche Marketing und Personal; Christoph Schilowsky-Käfer ist für die Bereiche Finanzen, Logistik und Vertrieb verantwortlich – eine perfekte Teilung, die es ermöglicht, sich gegenseitig zu ergänzen.

Stark mit STARK

Nicht nur die Übernahme der Geschäftsführung durch die 4. Generation war in diesem Jahr eine Zäsur; auch der Einstieg der STARK-Gruppe in das Unternehmen markierte einen Wendepunkt. „Der Eigentümerwechsel war für uns als Familie eine sehr emotionale Entscheidung“, sagt Lisa Schilowsky-Käfer. „Wir haben diese Entscheidung in dem sicheren Wissen getroffen, dass wir nur mit einem starken Partner gesund wachsen können. Es ist eine Partnerschaft auf starkem Fundament, in der die Chemie von Anfang an gestimmt hat. Wichtig für uns war, dass die STARK-Gruppe die gleichen Werte teilt und den Menschen klar in den Mittelpunkt stellt.“ Mit der DACH UND WAND



Interview mit

*Mag. Lisa Schilowsky-Käfer,
Geschäftsführerin
der SCHILOWSKY
Baustoffhandel GmbH*

gibt es eine weitere Tochtergesellschaft in der Gruppe, die mit sieben Standorten in Österreich vertreten ist. „STARK ist dabei, stärkere Präsenz in Österreich zu zeigen“, so Lisa Schilowsky-Käfer. „Mit SCHILOWSKY und DACH UND WAND gibt es zwei starke Marken; SCHILOWSKY als Generalist für Baustoffe, DACH UND WAND als Dach- und Fassaden-Spezialist. Eine ideale Aufteilung, die viele Synergien ermöglicht.“

Rundum-Wohlfühl-Pakete

SCHILOWSKY beschäftigt an vier Standorten 180 Mitarbeiter, die meisten davon, 94, in der Zentrale in Neunkirchen, die nach einer Generalsanierung in diesem Jahr wiedereröffnet wurde. 3.000 m² Ausstellungsfläche, 30.000 m² Lagerfläche, eine Werkstatt für Reparaturen und ein neues Markt-konzept mit niedrigen Regalen für einen besseren Überblick kommt bei den Kunden gut an. „Alles wirkt offener, moderner und großzügiger“, sagt Lisa Schilowsky-Käfer. „Wir wollen hier ein Rundum-



180 Mitarbeiter sind für das Unternehmen tätig – trotz dieser Größe herrscht ein familiärer Geist



KONTAKTDATEN

SCHILOWSKY Baustoffhandel GmbH
 Sandgasse 4
 2620 Neunkirchen
 Österreich
 ☎ +43 2635 62629
 baustoffe@schilowsky.at
 www.schilowsky.at

Wohlfühl-Paket anbieten. Kunden können Geräte ausleihen und testen, für fundierte Beratung sorgen kompetente Experten. Dieser persönliche und qualifizierte Service ist unser großer Pluspunkt gegenüber dem Onlinehandel.“

In Wien ist SCHILOWSKY im 21. und 22. Bezirk präsent; im 22. Bezirk gibt es neben Verkauf und Ausstellung, die alle Sortimente gut abbilden, Digital Shelves, die einen Zugriff auf den Webshop ermöglichen oder den Vergleich von Produkten. Im 21. Bezirk liegt mit 20.000 m² Gesamtfläche der Schwerpunkt auf dem Trockenbau. In Graz finden Kunden ein gut sortiertes Angebot aus dem Bereich Trockenbau und Estrich. Durch den Zusammenschluss mit STARK gibt es zudem eine ungenutzte Halle im Süden Wiens – für SCHILOWSKY ein strategisch wertvoller Standort, um den Wiener Markt vom Süden her zu bedienen. „Da wir nur zweimal im Norden der Stadt ansässig sind, ist dieser Standort für uns ein Glücksfall“, so Lisa Schilowsky-Käfer. „Der Start in Achau ist für November geplant und ähnlich wie in Graz soll der Schwerpunkt auf Trockenbau und Estrich liegen. Wir sehen diesen kleinen, aber feinen Markt als

eine Art Leuchtturmprojekt für den Zusammenschluss. DACH UND WAND ist direkt neben dem Markt, sodass hier zwei Spezialisten unter einem Dach zu finden sind.“

Kompetente Unterstützung für Profis und Privatkunden

Mit den Fachmärkten wendet sich SCHILOWSKY vor allem an Profis; private Kunden machen nur rund 10% des Umsatzes aus. Ihre Bedürfnisse nimmt man dennoch ernst. SCHILOWSKY organisiert Events und Aktionstage mit spannenden Challenges und plant Veranstaltungen, die sich mit aktuellen Themen wie Fördermaßnahmen beschäftigen, um private Hausbauer zu unterstützen. Für SCHILOWSKY ist das ein Weg, „Lösungen für Privatkunden in schwierigen Zeiten zu finden und ihnen unter die Arme zu greifen“, erklärt Lisa Schilowsky-Käfer.

Einzigartige Eigenmarke

Hohe Materialkosten und steigende Zinsen stellen die gesamte Branche vor große Herausforderungen. Dass SCHILOWSKY trotz unsicherer Marktlage optimistisch bleibt, hat einen Grund. „Unser Vorteil ist, dass wir antizyklisch unterwegs sind und mit dem SKY

System eine starke Eigenmarke im Trockenbausegment haben“, betont Lisa Schilowsky-Käfer. „So können wir gewisse Markteinbrüche abfedern.“ Unter der Marke SKY System bietet SCHILOWSKY verschiedene Markenprodukte kombiniert in einem geprüften Trockenbausystem für Brandschutz, Schallschutz und Statik. „Weil wir den Anspruch haben, ein Händler von Lösungen zu sein, wollen wir in Zukunft mehr Eigenmarken etablieren. Auf Baustellen kann mit diesen Produkten Zeit und Geld gespart werden.“

Professionell, mit persönlicher Note

SKY System ist für SCHILOWSKY ein Wachstumsmotor. Hinter den außergewöhnlichen Produkten und Services steht ein besonderes Mitarbeiterteam. „Mir ist die Kultur des Unternehmens sehr wichtig“, unterstreicht Lisa Schilowsky-Käfer. „Unsere Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen und gern zur Arbeit kommen; dafür lassen wir uns einiges einfallen. Es gibt nicht nur den klassischen Obstkorb, wir suchen konstruktiv nach Lösungen für unser Team und stehen zu unserem Wort.“ Das Unternehmen führte Gleitzeitarbeit ein, bietet in bestimmten

Abteilungen Homeoffice an, organisiert Schulungen, Teamevents, Weihnachtsfeiern und Grillabende. „Wir sind permanent auf der Suche nach Benefits“, so Lisa Schilowsky-Käfer. „Unser Credo lautet 'Der Mensch im Mittelpunkt' und dieses Credo nehmen wir sehr ernst. Ich persönlich fühle eine große Verbundenheit mit den Mitarbeitern und eine Nähe, die über professionelle Aspekte weit hinausgeht. Ein Thema, das mir besonders am Herzen liegt, ist Frauen-Empowerment. Deshalb bieten wir nicht nur spezielle Handwerkerkurse für Frauen an, sondern möchten die Voraussetzung dafür schaffen, Familie und Karriere vereinen zu können.“ Um die Marktposition weiter zu festigen, wird SCHILOWSKY in Zukunft auch die Digitalisierung vorantreiben. „Es gibt viele Ideen, aber wir stehen erst am Anfang der digitalen Transformation“, sagt Lisa Schilowsky-Käfer. „Unser wichtigstes Ziel ist, mit STARK die Nummer 1 für den lösungsorientierten Baustoffhandel zu werden, Synergien zu nutzen und gesund zu wachsen.“