

Individuelle Lösungen

Die Firma HS-Therm aus Wien verknüpft alte und neue Heiztechnologie, um individuelle Anlagen zu planen.

Im Grund favorisiert Firmenchef Ing. Christian Silvester alternative Wärmereizeger. Besonders haben es ihm hier die Solaranlagen angetan. Um hier bestmögliche Beraterleistungen anbieten zu können, absolvierte er am Arsenal Research die Ausbildung zum zertifizierten Solar-Planer.

Doch er ist Realist genug, um zu wissen, dass es in Wien mit Solaranlagen ein schwieriges Geschäft ist. Aus diesem Grund ist er für seine Kunden ständig auf der Suche nach der passendsten Lösung für sie. „Ich baue nicht überall eine Solaranlage ein, wenn es aus bestimmten Gründen nicht realisierbar ist. In Wien sind die Verhältnisse einerseits aufgrund der engen Bebauung schwierig. Andererseits glaube ich, dass das Verständnis bei uns im Osten gegenüber Solaranlagen noch nicht so groß ist“, erklärt Ing. Christian Silvester.

Er ist erst reaktiv kurz in der Branche und hat sich trotzdem oder vielleicht sogar gerade deshalb sehr intensiv eingearbeitet. „Ja, die erste Zeit war sehr inten-



Ing. Christian Silvester (l.) und sein Team von HS Therm. Am Bild zu sehen sind die Innendienst-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter.

siv und ich musste mich selbst erst mit der Branche und den Techniken vertraut machen“, erinnert sich Silvester.

Das Unternehmen wurde 1961 von seinem Vater Helmut Silvester als Handelsbetrieb gegründet. In den 90er-Jahren haben sich die Vertriebswege geändert, so dass er auch einen Installationsbetrieb aufbaute und den Handel beibehielt. Sein Sohn Christian schlug zuerst andere Wege ein, obwohl er seine Lehre in einem Handelsbetrieb abschloss. Danach ging er sieben Jahre nach Deutschland, wo er als Planer arbeitete. Erst 2002 kam er zurück ins väterliche Unternehmen, wo er 2004 die Geschäftsführung übernahm.

Seit dem Tod des Vaters zwei Jahre später trägt er die Verantwortung für seine 15 Mitarbeiter alleine. Und das mit Erfolg wie man anhand der auf der Website aufgelisteten Referenzanlagen sehen kann. Ein weiteres Indiz dafür ist, dass die Firma in nächster Zeit übersiedeln wird. Christian Silvester möchte aber im Norden Wiens bleiben. „Vielleicht werde ich am neuen Standort auch einen Schau-Heizraum

einrichten. Allerdings nicht mit fünf verschiedenen Heizungen, sondern mit Anlagen, die auch tatsächlich in Betrieb sind“, so Silvester. Damit soll gezeigt werden, welche Möglichkeiten bei der Heizung im ökologischen Bereich bestehen.

Das Einsatzgebiet von HS-Therm umfasst einen Umkreis von 50 Kilometern. Wenn spannende Projekte dabei sind, dann kann es schon vorkommen, dass noch weiter entfernte Anlagen

errichtet werden.

Spannend sind im Prinzip alle Anlagen, denn Silvester sagt selbst: „Unsere Lösungen sind ausgefallen.“ Vermutlich auch deshalb, weil sich der Firmenchef selbst viel Zeit für das Beratungsgespräch nimmt. Hier werden individuelle Pakete, je nach Wünschen der Auftraggeber und äußeren Faktoren, geschnürt. Seine Erfahrungswerte und sein Gefühl geben ihm die Sicherheit, den Kunden nur das anzubieten, was auch wirklich Sinn macht. „Training on the job“ lautet also die Devise, nach Jahren in der Branche kennt man die Probleme, die auftreten können, und kann sie auch lösen.

Trotz dieser Erfahrungswerte spielt auch die Schulung der Mitarbeiter eine große Rolle. „Die Leute müssen ständig auf dem Laufenden bleiben. In unsere Branche sind wir mit vielen Bereichen befasst von der Elektrik über die Hydraulik bis hin zur Regelung“, weiß Silvester.

Umfassendes Wissen ist auch deshalb vonnöten, weil sich das Team von HS-Therm als multifunktionale Vollprofis verstehen. Das bedeutet, dass man sich ►

FOTO: KREUTER

FOTO: BEGESTELLT

KOMMENTAR

Austria Solar: Roger Hackstock

Christian Silvester von HS Therm Ges.m.b.H. ist ein innovativer Installateur, der nicht nur alle Spielarten beim Einbau von Solarwärmeeinrichtungen beherrscht, sondern auch als Referent locker und anschaulich über seine Praxiserfahrungen zu berichten weiß.

XXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXX

vom tropfenden **Wasserhin** über den Tausch von Gasheizgeräten bis hin zur Komplett-Installation von Reihenhaussiedlungen um alles kümmert. Dennoch versucht man den Schwerpunkt der Tätigkeiten in Richtung alternative Energien und die Verknüpfung von alten und neuen Heiztechnologien zu lenken. So werden auch Umbauten von alten Kesselanlagen vorgenommen. „Mein Vater hat mit Ölbrennern begonnen. Heutzutage ist es wichtig, dass man sich damit auskennt, weil es mittlerweile schon zu einer Nische geworden ist“, verrät Ing. Christian Silvester. So bietet man auch einen Kundendienst für Öl und Gas an. Die Kartei umfasst 4.500 gewartete Adressen. Jährlich verfasst und versendet Ing. Christian Silvester eine **Aus-**

schreibung an seine Kunden. So hält er direkt den Kontakt zu ihnen. Für die Neukunden-Gewinnung dient in erster Linie die Website, die umfassend mit Informationen rund um das Unternehmen und seine Leistungen gespickt ist. „Viele Kunden können wir auch aufgrund von Empfehlungen durch Architekten gewinnen. Durch die jahrelange Zusammenarbeit hat das Ganze schon einen freundschaftlichen Charakter bekommen“, so Silvester. Dies ist auch ein Pluspunkt für den Kunden, da Architekt und Installateur ein eingespieltes Team sind. Meistens holt man noch andere Handwerker wie Elektriker oder Dachdecker ins gemeinsame Boot, um den Auftrag möglichst unkompliziert für den Bauherren abwickeln zu

XXXXXXXXXXXX

können. Diese Unkompliziertheit bietet die Firma HS-Therm auch seinen Kunden an. Sie können entscheiden, ob sie selbst mit Hand anlegen und somit Kosten sparen wollen. Es kann zwischen vier Servicepaketen (Vollprofi, Heimwerkerkönig, Hobbyworker oder Freizeittiger) gewählt werden. Die meisten entscheiden sich letztendlich doch für den Freizeittiger. Jene Variante bei der die gesamte Planung und Ausführung dem Installateur-Team überlassen wird. „Die Leute sehen, es gibt eine Gesprächsbasis. Wenn ich diese Pakete nicht anbieten **würde**, dann **würde** der Kunde vielleicht gar nicht zu mir kommen. Wenn der Bauherr sparen muss, ist nichts dabei, wenn er sich z.B. die Fußbodenheizung selbst verlegt. Ich hafte für das Material“,

ist Ing. Christian Silvester überzeugt. Man muss also innovativ sein: sei es bei der Planung, im Gespräch mit dem Kunden oder bei der Ausführung. Lebenslanges Lernen ist vom Installateur also gefragt. Dessen ist sich auch Ing. Christian Silvester bewusst. „Man muss sich aber auch einschränken können und als Unternehmer ganz deutlich sagen: Ich mache nicht alles!“, so Silvester. Klare Worte, die der Firmenchef auch findet, wenn es um seine Betriebsgröße geht: „Ich möchte gerne bei einer Mitarbeiterzahl von unter 20 bleiben.“

BK

XXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXX