



1

SCHERNTHANER IN NEURIED

# Partnerschaftlichkeit im Vordergrund

Ist Größe ein Nachteil? Nein, meint Josef Schernthaner III. Der Mitgesellschafter des Unternehmens aus dem Südwesten von München sieht das Wachstum seines Betriebs als Vorteil – für den betriebswirtschaftlichen Erfolg und für die eigene Lebensqualität. Dass von den vielen Synergieeffekten selbst Mitbewerber profitieren, hat der gebürtige Österreicher uns anhand von Beispielen erklärt.

Die Ausstattung für eine Landschaftsbaustelle ist üppig. Eine Raupe, ein intelligenter 23-t-Kettenbagger und ein Subunternehmer, der mit Schleppern und Anhängern den Materialtransport vom Abtragungsort zum Einbauort organisiert. Und das alles für einen kleinen Verbindungsweg im Münchner Gewerbegebiet Freiham. Doch das, was auf den ersten Blick überdimensioniert wirkt, hat bei Schernthaner Methode: Das Unternehmen betreibt

Wertschöpfung – unter anderem mit starkem Technik- und Subunternehmereinsatz.

Vater (Josef II) und Sohn (Josef III) Schernthaner haben den Betrieb – der unter anderem aus einem großen Landschaftsbaubetrieb, einem Kompostwerk und einer Baugerätevermietung besteht – in den letzten 10 Jahren massiv ausgebaut und aufgerüstet. Mit der ersten Großbaustelle zur Bundesgartenschau 2005 in der Landeshauptstadt begann eine Entwicklung, die bis heute andauert: Die Belegschaft hat sich stark vergrößert, der Umsatz hat sich dreifacht.

Im vergangenen Jahr haben sich die Neurieder einen 60er-Jahre-Gebäudekomplex in unmittelbarer Nähe ihres Stammsitzes gekauft, um der Entwicklung auch räumlich gerecht zu werden. Das alte Schernthaner-Gebäude war aus allen Nähten geplatzt und es war ein Glücksfall, dass es gleich in der Nachbarschaft Raum für Expansion gab. Denn passende Gewerbeimmobilien sind im Einzugsgebiet der Metropole rar und der Firma kam das Glück zu Hilfe, dass die Erben das Grundstück am Ende doch verkaufen wollten – nachdem die Verhandlungen schon einmal am Kaufpreis gescheitert wa-



2

3





ren. Sonst hätte die Firma ins gut 20km entfernte Olching umziehen müssen, wo bereits ein Grundstück gekauft war. Jetzt besitzt das Unternehmen drei Immobilien im Umkreis von 200m und hat damit eine Reihe von Optionen für die weitere Entwicklung.

## MIETGESCHÄFT ALS ERFOLGSBAUSTEIN

Einer von mehreren Gründen für den erhöhten Raumbedarf ist das Mietgeschäft, in das die Schernthanner nach dem spektakulären Mietkauf von 41 Baumaschinen auf der GaLaBau 2012 eingestiegen sind (siehe [www.dega-galabau.de](http://www.dega-galabau.de), Webcode **dega2759**). Die Idee war, eine größere Menge neuer Baumaschinen zu erwerben, dabei einen guten Preis zu erzielen, die Auslastung zu verbessern und die Geräte nach 3 bis 5 Jahren gegen neue einzutauschen. Der Plan ist gleich mehrfach aufgegangen: Seit letztem Jahr gibt es einen fest angestellten Disponenten und der Umsatz für das laufende Jahr soll zum ersten Mal die Millionengrenze erreichen. Ganz offensichtlich haben Vater und Sohn mal wieder das Richtige getan.

Dabei ist der Einstieg in das Vermietgeschäft nicht nur für das Familienunternehmen von Vorteil. Auch die Mitbewerber können profitieren: Sie mieten nicht bei

**1** Das war schon 2007 beeindruckend: Schernthanner Fuhr- und Maschinenpark vor der Bavaria auf der Münchner Theresienwiese (Oktoberfestplatz).

**2** Ihm gehört die Zukunft: Josef Schernthanner III ist der designierte Nachfolger.

**3** Das ist jetzt auch schon acht Jahre her: Teambild vor der Bavaria.

## MIETPARK

## TIPP!

## Fünf Argumente für das Maschinenleihen

Baumaschinen mieten beim Mitbewerber? Für manchen Unternehmer ist da eine Hemmschwelle. Doch weshalb eigentlich? Die Firma Schernthanner in Neuried bei München bietet Win-win-Situationen an, die sich aus einem „Gemeinsam-sind-wir-stark-Konzept“ ergeben. Hier sind ein paar starke Argumente für das Angebot.

- Weil der GaLaBau-Betrieb ohnehin die Infrastruktur vorhält und die Grundauslastung sichert, werden Kosten eingespart, die sonst bei einer auf Vermietung spezialisierten Firma anfallen.
- Ein und derselbe Ansprechpartner sorgt für persönliche Beziehungen und gewährleistet einen kulantem Umgang – auch wenn es mal terminliche oder finanzielle Probleme gibt. Komplizierte Abläufe mit dem Hinterlegen von Kautions entfallen – man zahlt mit dem „guten Namen“ und der Gewissheit, dass nur Ehrlichkeit langfristig funktioniert.



- Zwei unternehmenseigene Tieflader sorgen für schnellen An- und Abtransport und ermöglichen in Kombination auch Materialanlieferungen- und -abholungen.
- Die Maschinen können auch mit Maschinenführer gemietet und von der hauseigenen Vermesserin auf digitales Arbeiten programmiert werden.
- Wer noch nicht sicher ist, ob er mieten oder kaufen will, kann auch erst mal mieten und später günstige Halbjahres- oder Jahresmaschinen kaufen.

## Instandhaltung Komplett

CareMax CM2D, SportChamp SC2 und TurfBoy TB2 für die dauerhafte Werthaltigkeit von Kunststoffrasen und synthetischen Sportbelägen.

NEUE TECHNOLOGIE!  
DIE KOSTENLOSE  
SMG APP

App Store



CareMax CM2D



SportChamp SC3



TurfBoy TB2

Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen als geschätzte Kunden, unser Jubiläum auf der diesjährigen FSB zu feiern.



FSB 2015  
27.10. - 30.10.2015  
Köln



SMG Sportplatzmaschinenbau GmbH  
Robert-Bosch-Straße 3  
DE-89269 Vöhringen (Germany)  
Tel. +49 (0) 7306 - 96 65 0  
Fax +49 (0) 7306 - 96 65 50  
info@smg-gmbh.de  
www.smg-gmbh.de



**STANDORT**



**BETRIEBSDATEN**

**Schernthanner GmbH**

- **Firmengründung:** 1960
- **Gesellschaftsform:** GmbH
- **Geschäftsführer:** Josef Schernthanner II, Franz Schernthanner
- **Gesellschafter:** Josef Schernthanner II + III, Franz Schernthanner, Sigmund Schernthanner
- **Umsatz:** 23 Mio. € (2014)
- **Gewinn:** 0,475 Mio. € (2014)
- **Materialkostenanteil:** k.A.
- **Betriebsmittellohn:** 13,27 €
- **Kalkulator. Stundenlohn:** 25,18 €
- **durchschn. Verrechnungssatz:** 38,27 €
- **Mitarbeiter:** 110, davon 7 Ingenieure, 1 Techniker, 5 Meister, 18 Gesellen, 33 Fachfremde, 6 Azubis, 33 Ungelernte, 7 Verwaltungsangestellte
- **Mitarbeiter Büro:** 14
- **Bauleiter:** 8
- **Baustellenleiter:** 16
- **Kolonnen:** 30
- **Fuhrpark/Maschinen:** 45 Pkw, 16 Lkw, 71 Bagger, 47 Radlader, 3 Raupen, 7 Dumper, 1 Fertiger, 6 Schlepper, 7 Walzen
- **Auftraggeberstruktur:** öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 60%), Gewerbe (15%), Wohnungswirtschaft (15%), Privat (10%)
- **Tätigkeitsfelder:** klassischer Landschaftsbau (60%), Gewerbebegrünung (22%), Kompostwerk (12%), Grünflächenpflege (5%), Mietpark (3%), Baumpflege (2%), Hausgarten (1%)
- **Mitgliedschaften:** VGL Bayern, PQ Zert Bau, Bundesgütegemeinschaft Kompost, RAL-Gütesicherung Kompost, Entsorgungsfachbetrieb
- **EDV-Lösungen:** BRZ Kalkulation, Faktura

**+++ KONTAKT**

Schernthanner GmbH  
 Eichenstr. 11A, 82061 Neuried  
 Telefon +49 89/90 41 410-0, Fax 75 94 165  
 info@schernthanner.de  
 www.schernthanner.de

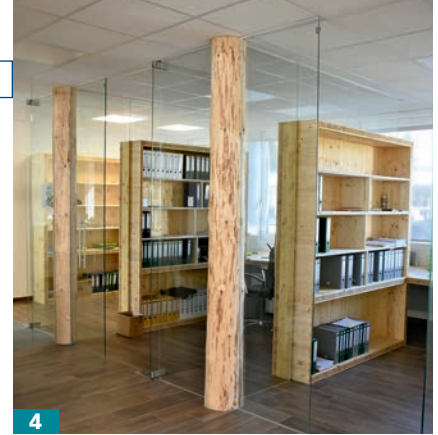
Kompostierung & Erdenwerk  
 Biotana Handels GmbH  
 Goteboldstraße 100, 81249 München  
 Telefon +49 89/81 20-734, Fax -621

- 4** Innen alles modern: Schernthanner-Büros mit Glas, Holz und Steinzeug.
- 5** Und außen ein schlichter 60er-Jahre-Bau: Verwaltung in Neuried.
- 6** Ein seltenes Bild: Nur im Winter stehen manchmal viele Maschinen des Mietparks auf dem Hof.

einem branchenfernen Dienstleister, sondern bei einem unbürokratischen und flexiblen Branchenpartner, der einerseits die Sorgen und Nöte im Landschaftsbau kennt und sich zugleich als Partner anbietet: Denn wer sich bei Schernthanner Maschinen leiht, bekommt bei Bedarf auch Schüttgüter geliefert, kann Hilfe und Beratung für größere Aufgaben anfordern oder sich Unterstützung bei der Entsorgung holen. Auch können die Maschinen mit Geräteführer gemietet werden. Wer die digitalen Baggersteuerungen nutzen will, kann für die Programmierung der Daten sogar auf eine darauf spezialisierte Mitarbeiterin des Hauses zurückgreifen. „Bei uns ist das total unkompliziert. Das ist das, was uns auszeichnet“, meint der Josef Schernthanner. Sein Unternehmen schneidert für seine Kunden passende Lösungen. Fällt mal ein Regentag in die Mietzeit, reicht ein Anruf, dass die Maschine steht und virtuell aus der Vermietung genommen wird. Für die Neurieder wäre das Umsetzen ohnehin teurer, als wenn die Maschine auf der Baustelle geparkt bleibt.

Auch bei den Zahlungsmodalitäten kann die Firma vom Landschaftsgärtner für den Landschaftsgärtner mit branchenangepassten Lösungen aufwarten. Am Ende profitieren die Kunden davon, dass Schernthanner keine gesonderte Infrastruktur für das Vermietgeschäft braucht, sondern den Gerätepark im Zusammenhang mit dem Eigenbedarf managt. Denn der Disponent bedient auch die Schernthanner-Baustellen aus dem Pool der mittlerweile über 100 Maschinen.

Der partnerschaftliche Umgang ist nicht nur Firmen- und Familienphilosophie, sondern erweist sich auch strategisch als klug: Schließlich kann aus einem Mietkunden schnell mal ein Subunternehmer oder ein Auftraggeber werden. Das Mitgeschäft wirkt wie ein Netzwerk – es zieht neue Kontakte an, festigt Beziehungen und befördert die Synergieeffekte. Nicht alle Mieter sind Landschaftsgärtner. Unternehmer benachbarter Gewerke wie Tiefbau und Kanalbau oder die Kommunen gehören ebenfalls zu den Ge-



4

schaftspartnern. Daraus können sich auch in anderen Bereichen Synergien ergeben.

Insgesamt hat sich das neue Geschäftsfeld jedenfalls prächtig entwickelt und ist zum festen Bestandteil der Unternehmensstrategie geworden. So hat die Vermietung die Flexibilität des Betriebs erhöht: Schließlich bleibt Schernthanner Landschaftsbau nach wie vor der größte Flottenkunde – allerdings ohne dass dies im Umsatz des Mietgeschäfts sichtbar wäre. Es gibt zwar einen eigenen Rechnungskreis, aber keine steuerliche Ausgliederung der Vermietung.

Was auch nicht zu verachten ist: Schernthanner hat durch den Mietkauf (mittlerweile werden Maschinen teilweise schon direkt

„Mir kommt es so vor, dass es **einfacher** wird, je größer wir werden.“

gekauft) immer die modernsten Maschinen zur Verfügung und das lässt sich natürlich auch für die eigene Kalkulation nutzen.

Die von Skeptikern im Vorfeld geäußerten Befürchtungen haben sich dagegen nicht bestätigt – zum Beispiel, dass viele Geräte demoliert zurückkommen. Dafür sorgt schon die Selbstbeteiligung. Die ersten Maschinen hat die Firma ohnehin nicht zurückgegeben, sondern extern verkauft – mit einem guten Schnitt – letztes Jahr allein drei große Kettenbagger.

**WETTE AUF EIN BESSERES VERFAHREN**

Der Junior hat das Bagger- und Laderfahren im eigenen Unternehmen gelernt. „Ich hab früher den Unterbau für die Pflasterungen geplant, bis ich am Abend nicht mehr den Löffel sehen konnte“, erzählt er lachend. „Da habe ich gedacht, das muss irgendwie schneller und besser gehen, dass man sich nicht so kaputtmacht“, meint der Unterneh-



5



6

mer. Der Vorteil der Sozialisation auf der Maschine: Der GaLaBau-Meister und Betriebswirt weiß, was man aus den Geräten rausholen kann. „Ich fahre gern mit dem Auto die zukünftigen Baustellen ab, habe das LV dabei und spinne mir dann im Kopf rum, wie der Ablauf sein könnte“, sagt er, welche Maschinen im jeweiligen Fall das beste Ergebnis liefern. Der 35-Jährige ist Technikenthusiast und beobachtet genau, was es an Neuerungen gibt – denn jede Innovation kann die Arbeitsweisen verändern und damit auch die Ausschreibungsbedingungen. 2D- oder 3D-Maschinensteuerungen (siehe **dega2759**) per Laser, Ultraschall oder GPS – alle Verfahren zielen darauf ab, genauer, preiswerter und schneller zu arbeiten. Seit letztem Jahr ist der neue Komatsu PC200LCi-10 auf dem Markt, ein intelligenter Bagger, bei dem der Fahrer nur noch den Baggerarm bewegen muss, während der Ausleger sich automatisch an den programmierten Höhen orientiert. Bei Schernthaner ist das GaLaBau-untypische 23-t-Teil bereits im Einsatz – etwa bei dem beschriebenen Bau eines Weges in

München-Freiham (Video siehe **dega2759**). Für Schernthaner, der alle Ausschreibungen selbst kalkuliert („Ein angestellter Kalkulator macht eh nur das, was der Chef sagt.“), bedeuten die Möglichkeiten bei der Technikverfügbarkeit viel Raum für Kreativität. Denn wer alle seine Optionen kennt, hat ganz andere Flexibilität bei der Preisfindung, kann Risiken ganz anders bewerten. Fallen etwa die Absteckarbeiten weg, weil Raupe oder

„In Zukunft wird gewonnen haben, wer **Personalwohnungen** anbieten kann.“

Bagger dank Programmierung und GPS selbst wissen, wo ihr Arbeitsfeld ist, wird die Sache deutlich billiger. Das gilt auch für Fälle, wo sich neue Arbeitsabläufe entwickeln lassen, weil das Erstellen größerer Planien und das nachträgliche Ausheben von Fundamentlöchern oder Gräben günstiger

sind, als vorher Kanten und Fundamente zu setzen und im Nachhinein Planien zwischen Hindernissen schieben zu müssen.

Im letzten Jahr hat die Firma eine Vermesserin eingestellt. Ihre Hauptaufgabe ist, die Ausschreibungen und Pläne auf die Maschinensteuerungen zu programmieren – eine Revolution in der Auftragsabwicklung.

Dazu kommt, dass Schernthaner das Kompostwerk und die eigene – mittlerweile allerdings erschöpfte – Kiesgrube im Rücken hat und über ein Netzwerk aus Partnern verfügt, die gerade bei den Schüttgütern bessere Preise versprechen. Gräbt etwa ein Unternehmen Boden ab, der gerade zu einer Schernthaner-Baustelle passt, können beide profitieren. Solche Win-win-Situationen ergeben sich an vielen Stellen und machen die Zusammenarbeit im lockeren Netzwerk für alle Beteiligten attraktiv.

## KEINE ANGST VOR DER GRÖSSE

Das, was die Schernthaners mit dem Einkauf der Mietflotte gemacht haben, ist ein bisschen zum Motto des Unternehmens gewor-

### Der Wasserlenker!



Professionelle Beregnungsanlagen

Große Herstellerwahl

Hochwertige Bewässerungsprodukte

Komplettsysteme für:

- Privatgärten
- Öffentliche Grünanlagen
- Sportanlagen
- Reit- und Tennisplätze

Mein kompetentes Team und ich planen Bewässerungssysteme individuell für Sie. Wir Aquatechniker liefern schnell und zuverlässig.

Lassen Sie sich von unserem Service überzeugen.

Ulmenstraße 14  
48485 Neuenkirchen

Telefon 05973 / 93427-0  
Fax 05973 / 93427-22

info@aquatechnik.com  
www.aquatechnik.com



**Michael Schraeder**  
Dipl.-Ing. für Landschafts- und Freiraumplanung





7



8

den: gute Risikoabfederung, aber keine Angst vor der Größe. „Als ich 18 oder 19 war, kam ich am Container eines Baukonzerns vorbei. Da waren nur ein Mann, ein Laptop und ein Riesenprojekt“, erzählt Schernthaler. Diese Vision, dass es eigentlich nichts mehr braucht als diese drei Dinge, habe ihn seitdem verfolgt. Ansatzweise findet sie sich schon verwirklicht. Denn die Unternehmensstruktur geht bereits ein bisschen in Richtung Generalunternehmen. Prinzip: der größere, liquider Betrieb übernimmt das Erstrisiko und leistet die Auftragsbestandteile ab, die zur eigenen Maschinen- und Personalausstattung passen. Alles andere wird über Werkverträge partnerschaftlich verbundenen, verlässlichen Subunternehmern übergeben – ein Vorgehen, das ebenfalls für alle zur Win-win-Situation werden kann: Schernthaler holt für den Landschaftsbau große Lose und splittet sie über die Untervergabe auf. So wird das verfügbare Auftragsvolumen auch für kleinere Firmen größer. Die Struktur dafür ist bereits angelegt. In dem neu erworbenen Gebäude entstehen Büros und Lagerräume für Subunternehmer, die von weit her kommen und einen Arbeitsplatz in der Nähe des Unternehmens brauchen. Auch für eingezäunte Stellplätze ist gesorgt.

Schon mit dem Einstieg in die Großbaustellen hat die Firma gelernt, die Angst vor der Größe abzulegen – sowohl vor der Größe der Projekte als auch vor der des eigenen Betriebs. Die Schernthalers haben weitere Hierarchiestufen eingezogen, damit Vater und Sohn den Kopf freibekommen – der Junior für die Unternehmensentwicklung sowie die Kalkulationen, der Senior für Fällungen, Rodungen, Baumschutz und Privatgärten, die Bereiche, die er bis zu seinem geplanten Ausstieg aus dem Unternehmen in fünf Jahren noch beackern möchte.

Für den Ausbau der Entscheidungsebenen haben die Schernthalers auf das Büro gesetzt: Weil es an Vorarbeitern mangelt, wurde die Bauleiterebene ausgebaut. Die Bauleiter sollen dann im Fall des Falles we-

niger Baustellen übernehmen und dafür auch schwächere Vorarbeiter durch mehr Baustellenpräsenz unterstützen; auch die Neurieder bereiten sich damit auf einen zunehmenden Fachkräftemangel vor.

Mit dem Wachstum des Unternehmens kam die Ruhe. Die größeren Projekte verlängern den Vorlauf und sichern die Auslastung. „Es hat ja vorher auch immer geklappt“, meint Schernthaler. „Aber für mich war das eine Belastung, freitags heimzufahren und nicht genau zu wissen, was am Montag passiert. Da hab ich mir geschworen, das möchte ich so nicht haben.“ Deshalb habe man angefangen, möglichst viel Auslastung langfristig zu akquirieren. Und daraus hat sich eben die Strategie ergeben, an möglichst vielen Ausschreibungen teilzunehmen (im Moment circa 400 im Jahr) und

„Man darf **nicht übermütig** werden, aber zu tief sollte man auch nicht stapeln.“

beim Zuschlag zu entscheiden, welche Bestandteile selbst erbracht und welche innerhalb des Netzwerks untervergeben werden.

### **EIN BAUVORHABEN MIT BLICK IN DIE ZUKUNFT**

Mit Blick auf die Zukunft planen die Schernthalers nun ein Bauvorhaben am Standort Neuried: Auf dem zweiten Grundstück in der Kiefernstraße möchte die Familie – Vater und Onkel Schernthaler sowie die beiden Junioren entscheiden beim Geldausgeben immer gemeinsam – gerne eine Halle und ein Wohnheim errichten. Schon jetzt verfügt das Unternehmen im alten Gebäude über 25 Schlafplätze. Jetzt sollen noch einmal 50 bis 70 Einheiten dazukommen. Viele Pflaster- und Pflegearbeiten werden bereits jetzt

mit Werkverträgen untervergeben – auch an Firmen, die aus größerer Entfernung anreisen. Deren Mitarbeitern will das Unternehmen ein vernünftiges Dach über dem Kopf bieten. Das gilt auch für den Winterdienst. „Wir hatten letztes Jahr über 100 Objekte in der Betreuung und hätten eigentlich Platz für fast 50 Mann gebraucht, die hier schlafen“, meint der Junior. „Jetzt sind wir da für fünf Monate eigentlich überbelegt.“ Platz für Mitarbeiter mit weiter Anreise wird aber auch in Zukunft benötigt. Josef Schernthaler rechnet fest damit, dass der zukünftige Bedarf nur durch Arbeitskräfte aus dem Ausland vollends zu decken sein wird. Und schon jetzt sei es für Menschen aus Ungarn und Rumänien kaum möglich, in München bezahlbare, menschenwürdige Unterkünfte zu finden. Wer solche Räume stellen kann, habe in Zukunft einen entscheidenden Vorteil, ist der Unternehmer überzeugt.

Gerade fängt der erste Flüchtling aus Somalia bei Schernthaler die Ausbildung an. Auch den Einwanderern will das Unternehmen mit einem Dach über dem Kopf in Zukunft ein Angebot machen können.

Die Gemeinde jedenfalls hat Unterstützung bei der Änderung des Flächennutzungsplans zugesagt. Sie ist froh, dass das prosperierende Unternehmen in den eigenen Gemarkungsgrenzen geblieben ist. Bis zum Ende des Jahres sollen die Weichen gestellt sein.

Gerade wird noch in dem neu erworbenen Bürohaus in der Eichenstraße fleißig saniert: Das unterste Stockwerk hat ein schönes Interieur aus Holz für die Verwaltung bekommen – alles mit den eigenen Holzbauern umgesetzt. Grob geschälte Fichtenstämme als Säulen stellen den Bezug zum Landschaftsbau her; viel Glas gibt der offenen Unternehmensstruktur ein transparentes Gesicht. Im zweiten Stock werden weitere Büros eingerichtet. Dort sitzt unter anderem die Vermesserin. Und im dritten hat sich die Familie Schernthaler eine Wohnung eingerichtet – für ihren Aufenthalt in



**7** Wegebau mit Raupe und intelligentem Bagger in München-Freiham.

**8** Typische Schernthanner-Baustelle: Ein Sub baut bei der „Munich International School“ in Percha Asphalt ein.

**9** Das Kompostwerk in München-Allach ist eine weitere Säule des Unternehmenserfolges

München. Am Wochenende treffen sich alle Schernthanners ohnehin zu Hause am Wolfgangsee im Salzkammergut.

Die Fassade des Verwaltungsgebäudes hat einen schlichten Anstrich bekommen – und da, wo nötig, werden die Fenster ausgetauscht; ansonsten ist den Schernthanners die Optik nicht wichtig. Laufkundschaft verirrt sich eh nicht in das Gewerbegebiet. Große Schilder an der Fassade weisen auf den Mietpark hin und an der Verbindungsstraße nach Gauting machen geparkte Maschinen auf die Vermietung aufmerksam.

## FAIRNESS WIRD GROSSGESCHRIEBEN

Gründe, weshalb das bisher alles so gut geklappt hat, gibt es wahrscheinlich viele. Die Schernthanners haben immer sehr nachhaltig und langfristig gewirtschaftet, nicht auf kurzfristige Erfolge gesetzt, sondern auf kluges Investment. Und die Familie hat zusammengehalten – sowohl die eigentliche Familie als auch die Unternehmensfamilie. Die Mitarbeiter fühlen sich wohl – das strahlt auch nach außen ab; die Leute sind offen, zeigen sich interessiert und vermitteln das Gefühl, dass es sich um eine „nette Firma“ handeln muss. Das will der Chef dieses Jahr noch mal mit einem Imagefilm herausarbeiten lassen;

auch um noch mal allen und sich selbst ins Gedächtnis zu rufen, was Schernthanner eigentlich mittlerweile ist. Die Größe wird ja im Alltag abstrakt – auch zum Beispiel, weil viele Fahrzeuge an unterschiedlichen Standorten stehen. „Die beste Werbung ist aber, wenn deine Leute für dein Unternehmen Werbung machen und sagen: ‚Komm doch dahin, da ist ganz lustig. Gezahlt wird pünktlich und des passt‘“, meint

„Ich bin nicht auf der Welt, um den ganzen Tag im Kreis zu laufen.“

Schernthanner schmunzelnd. Bewirbt sich jemand von einem Mitbewerber, telefoniert Schernthanner zuerst mal mit dessen Chef. Das gehöre auch zur Fairness, ist er überzeugt.

Die Stimmung sei wahrscheinlich auch so gut, weil alle auf Augenhöhe miteinander reden und offen miteinander umgehen. „Wenn mir was nicht passt – das sage ich schon beim Einstellungsgespräch –, dann sage ich das geradeheraus. Aber, wenn ich es gesagt habe, ist es vergessen“, erklärt der Unternehmer. Und umgekehrt wünsche

er das genauso. „Es soll einfach raus. Niemand soll etwas in sich hineinfressen.“

Ein Faktor war sicherlich auch, dass die Gesellschafter das Unternehmen nicht als persönliche Melkkuh angesehen haben. Sie haben immer nur so viel entnommen, wie sie brauchten, haben gerecht geteilt und waren sich bei ihren Entscheidungen weitgehend einig. So stand ausreichend Geld zum Investieren zur Verfügung. Das wiederum hat mutige Entscheidungen ermöglicht und zugleich günstigere Konditionen beim Einkauf nach sich gezogen. Auch der gute Ruf der Unternehmerfamilie hat sicherlich zum Erfolg beigetragen. Wären die Schernthanners nicht für einen guten Umgang mit Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Mitbewerbern bekannt, hätte das Mietgeschäft sicherlich nicht so schnell so gut funktioniert.

Wenn man jedenfalls etwas von der Unternehmerfamilie lernen kann, dann ist es die Tatsache, dass man auch im GaLaBau Großes denken kann. Mit der richtigen Mischung aus Offenheit, Inspiration und Werten findet sich meist auch ein erfolgreicher Weg. Und was man in Neuried auch trefflich studieren kann, ist, dass es viel besser läuft, wenn man sich zusammenschließt; wenn nicht die Angst, dass der andere einem was wegnimmt, die Zusammenarbeit mit den Mitbewerbern bestimmt, sondern die Chancen, die sich aus der Unterschiedlichkeit ergeben. Die Schernthanners jedenfalls – der Sohn ebenso wie der Vater – sind fest davon überzeugt, dass alle davon profitieren.

TEXT: **Tjards Wendebourg**,  
Redaktion DEGA GALABAU  
BILDER: **Schernthanner GaLaBau** (2),  
**Wendebourg** (7)



# StanglAG

KREATIV IN BETON

**SONDERANFERTIGUNGEN IN BETON**  
Spezialisten für innovative Produkte  
aus Beton im Garten- und Landschaftsbau.









Stangl AG Niederndorf 19 D-84478 Waldkraiburg  
Telefon: 08638 / 9875 - 0 Telefax: 08638 / 9875 - 25  
E-Mail: info@stanglag.de Internet: www.stanglag.de