

BAUPROJEKT SEMMERINGBAHN

Dort, wo die Luft für Steinmetze sehr dünn wird

Absolute Termintreue trotz Witterungseinfluss, zwei Jahre lang durcharbeiten, keinen Urlaub, die Wochenenden durcharbeiten. Das waren die Bedingungen an die Firma Matschy für das Jahrhundertvorhaben „Sanierung der Viadukte Wagnergraben, Gampferl- und Rumplergraben“. „Ich habe meine Mitarbeiter abgefragt und kein einziger, der nicht aufgezeigt hat“, sagt Johann Matschy stolz.

In drei Etappen – 2002, 2017 und jetzt 2018/19 – wurden die Viadukte der Weltkulturerbe-Bahn saniert. Die Firma Matschy erledigte die Steinmetzarbeiten. Sämtliche Brüstungsmauersteine entlang der Gleisanlagen mussten abgetragen, neu zugeschnitten und wieder eingesetzt werden. „5.000 Tonnen an Steinen wurden per Zug zu uns in den Betrieb gebracht, hier behandelt und von uns an Ort und Stelle wieder ein-



Abtragen der Brüstungsmauersteine auf den Viadukten. ÖBB/Wolff

gesetzt“, erzählt der Firmenchef. Dass sich nur wenige Steinmetze diese Arbeit zutrauen, zeigt auch das internationale Interesse an diesem Großprojekt, sogar ein Vertreter der Schweizerischen Bundesbahnen kam zum Lokalausgang. **-maha-**

„Jeder Stein

Der typische Steinmetz hat ausgedient. Gefragt ist laut Johann Matschy ein vielseitiger Alleskönner.

Seit 70 Jahren gibt es in Kapfenberg den Steinmetzbetrieb Matschy. Johann Matschy leitet das Unternehmen in dritter Generation. In der Vorwoche wurde das Jahrhundertprojekt „Sanierung des Weltkulturerbes Ghega-Bahn“ am Semmering abgeschlossen. Für Johann Matschy eine günstige Gelegenheit einmal durchzuschauen und im WOCHE-Interview Bilanz zu ziehen.

Zum wiederholten Mal ist die Firma Matschy in die Restaurierung der Semmeringbahn involviert. Was ist die Herausforderung dabei?

JOHANN MATSCHY: Das ist kein Projekt, das über Ausschreibun-

gen läuft. Hier wird man von den ÖBB als Auftraggeber schlichtweg gefunden. In diesem Fall wurden wir von der bauausführenden Firma Strabag angerufen. Uns ist dabei sicherlich die Erfahrung im Bereich der Massarbeiten zugute gekommen. Herausforderung war sicherlich der Personaleinsatz. Dieses Großprojekt hat 40 Mitarbeiter langfristig gebunden. Hier haben wir uns mit Berufskollegen zusammengetan und auch unsere Pensionisten konnten wir reaktivieren.

Die Firma Matschy wird auch gerufen, wenn es um Bahnhofsumbauten in ganz Österreich geht. Warum?

Die ÖBB haben anscheinend gute Erfahrungen mit uns gemacht, wir mit ihnen auch. Wir schaffen es zusätzlich zum normalen Geschäft pro Jahr auch ein bis zwei Großprojekte unterzubringen.

Das Berufsbild des Steinmetz hat sich gewaltig verändert. Frü-

hat seine eigene Erotik“



Johann Matschy: „Wir leben von der Mundpropaganda. Die Leute finden uns. So auch die ÖBB.“
Fotos: Martin Meieregger (3)

her stand ein Steinmetz doch immer in Friedhofsnähe. Was ist passiert.

Wir sind hier ja auch in der Nähe des Friedhofes (lacht). Wir Steinmetze verkaufen uns immer noch unter unserem Wert. Vielschichtig, das waren die Steinmetze immer schon. Die ersten großen

Baumeister waren Steinmetze. Heute sind unsere Befugnisse zu sehr beschnitten. Wir können viel mehr, als wir von der Gewerbeordnung her dürfen.

Wie schaut das „normale Geschäft“ eines Steinmetzes aus?

Vom Grabstein bis zum luxuriösen Weinkeller. Wir arbeiten viel



Spezialisierung: „Fachkräfte müssen wir abwerben.“

im Privatkundenbereich. Ein bisschen spüren wir im Mürital die Industrialität. In den urbanen Siedlungsräumen von Graz und Wien leistet man sich viel eher luxuriösen Wohnraum mit edlen Baustoffen.

Wie schauts in Ihrer Branche mit Fachkräften aus?



Image: „Steinmetze waren die ersten Baumeister.“

Es gibt wenig ausgebildete Steinmetze. Speziell im CNC-Bereich müssen wir Mitarbeiter aus der Metallbranche abwerben.

Was ist Ihr Lieblingsstein?

Jeder Stein hat seine eigene Erotik. In dieser Hinsicht bevorzuge ich wechselnde Beziehungen.

Markus Hackl

Einkaufen daheim: Damit tun Sie Gutes



Es gibt unzählige Gründe, regional zu denken und zu kaufen. Hier sind nur einige Beispiele angeführt:

- Arbeitsplätze in der Region
- Standort sichern
- persönliches Service erhalten
- Traditionen (be-)wahren
- Beratung vor Ort erfahren
- Lehrstellen garantieren
- Produktherkunft kennen
- Nachhaltigkeit gewährleisten
- Qualität bekommen
- Umwelt weniger belasten
- Gemeinschaft stärken

Rolls-Royce mag Kapfenberg

Großauftrag aus der Luftfahrt für Voestalpine Böhler Edelstahl.

Rolls-Royce, einer der weltweit führenden Triebwerkshersteller, setzt mit einem aktuellen Großauftrag auf Hochleistungswerkstoffe der Voestalpine: Als neuer europäischer Produzent liefert die High Performance Metals Division des Konzerns anspruchsvollstes Vormaterial für Triebwerksscheiben, die im Flugbetrieb höchsten Belastungen standhalten müssen.

Bereits seit einigen Jahren liefert die Voestalpine aus ihrem Standort Kapfenberg hochwertige Stahllegierungen für Triebwerkskomponenten an Rolls-Royce. Mit dem aktuellen Großauftrag ist der Konzerngesellschaft Voestalpine Böhler Edelstahl nun der Eintritt in den Markt für rotierende Triebwerksscheiben gelungen. Die Anforderungen an das im Inneren eines Triebwerkes eingesetzte Material sind enorm – bis zu 16.500 Umdrehungen pro Minute und Temperaturen von mehr als



Rolls Royce setzt künftig auf Triebwerksscheiben aus der Produktion von Voestalpine Böhler Edelstahl.
Foto: Rolls Royce

2.000°C bilden die Betriebsumgebung. „Wir haben bei Voestalpine Böhler Edelstahl schon frühzeitig die technologischen Weichen gestellt, um an diesem Wachstum partizipieren zu können. Mein Dank gilt vor allem den Mitarbeitern, die mit ihrem Know-how und ihrem Einsatz diesen Erfolg möglich gemacht haben“, so Franz Rotter, Leiter der High Per-

formance Metals Division. Erst im Herbst ging in Kapfenberg eine 40-Millionen-Euro-Schnellschmiedelinie in Betrieb, mit der die Voraussetzungen für die Herstellung solcher High-Tech-Produkte geschaffen wurden. Der Auftrag von Rolls-Royce erstreckt sich über zehn Jahre – 2020 werden die ersten Lieferungen erfolgen.

Profis sorgen für

QUALITÄT

wienerstaedtiche.at
IHRE FÄHIGKEITEN MÖCHTEN WIR HABEN

Bewerben Sie sich jetzt! Es erwartet Sie eine Zukunft mit Perspektiven bei einem der führenden Versicherungsunternehmen in Österreich als

VersicherungsberaterIn im Außendienst

konkret im Raum Bruck, Kapfenberg und Umgebung.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau und regelmäßige Pflege von Kundenbeziehungen
- kompetente Beratung Ihrer KundInnen in Sachen Sicherheit
- Verkauf von Versicherungsprodukten
- persönliche Betreuung bei Anliegen und im Schadensfall

Ihre Eigenschaften:

- seriöses Auftreten
- gutes Einfühlungsvermögen
- hervorragende Kommunikationsfähigkeit
- Eigeninitiative und Erfolgswille
- Freude an Beratung und Verkauf

Unser Angebot:

- ein fixes Angestelltenverhältnis
- begleitende Ausbildung in allen Karrierephasen
- ein flexibler Job mit direktem Kontakt zu KundInnen
- dynamische Entwicklungs- und Verdienstmöglichkeiten, kollektivvertragliches Mindesteinkommen ab EUR 23.298,04 brutto pro Jahr sowie diverse Sozialleistungen
- je nach Erfahrung und entsprechender verkäuferischer Leistung kann ein höheres Einkommen erzielt werden

Bewerbungen an Raimund ROßMANN unter r.rossmann@wienerstaedtiche.at oder auf wienerstaedtiche.at/karriere. Bei Fragen steht Ihnen Hr. Roßmann unter 050 350-58802 zur Verfügung.

WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP