

Brandschutz und Isolierung aus einer Hand

Interview mit
Ronald Zolly,
Geschäftsführer
der ISODAEM



Die Baubranche ist immer ein Spiegel aktueller wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Trends. Neben hohen Zinsen und Materialpreisen treibt zurzeit vor allem das Thema Nachhaltigkeit die Branche um. Bessere und neue Isolierungen sind gefragt, um ein Höchstmaß an Energieeffizienz zu gewährleisten. Gleichzeitig steigen die Sicherheitsanforderungen, zum Beispiel rund um das Thema Brandschutz. Die ISODAEM GmbH ist in beiden Bereichen ein erfahrener Partner und überzeugt ihre Kunden mit ganzheitlichen und nachhaltigen Lösungen.

Wirtschaftsforum: Herr Zolly, was sind zurzeit die wichtigsten Geschäftsbereiche von ISO-DAEM?

Ronald Zolly: Wir konzentrieren uns auf drei Segmente. Dies ist zum einen die Kälte- und Wärmedämmung. Hier liefern wir technischen Isolierern ein Komplettsortiment für Rohrleitungen, Lüftungen und Klima, meist aus Mineralwolle oder Kautschuk. Ein zweiter wichtiger Bereich ist der Brandschutz. Hier geht es vor allem um die Verkleidung von Lüftungskanälen, also um Produkte, die dafür sorgen, dass im Brandfall ausreichend Zeit für eine Flucht gewährleistet ist. Weiters geht es um Abschottungen im Brandfall, die verhindern, dass Rauch von Wohnung zu Wohnung weitergeleitet wird. Darüber hinaus sind wir stark im Bereich der Blechsysteme aufgestellt. Diese fertigen wir selbst. Wir konfektionieren Blechsysteme zur Verkleidung von Außenrohren und Lüftungskanälen. Auch

Schallschutzsysteme gehören zu unserem Portfolio.

Wirtschaftsforum: Sie agieren in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt. Was unterscheidet ISODAEM von den vielen Anbietern?

Ronald Zolly: Wir bieten ein Komplettsortiment von der Isolierung bis hin zum Brandschutz. Zudem sind wir auch jetzt in der Lage, auch jetzt, just-in-time zu liefern. Wir können auch unter den aktuellen Umständen unser Tempo und unsere Liefertreue halten, nicht zu zuletzt, weil wir eine eigene Fertigung und einen Fuhrpark haben.



Thermax Lüftungsplatten an der Decke montiert

Unsere Kunden merken die allgemeinen Lieferengpässe kaum. Auch unser technischer Support spielt eine große Rolle. Wir sind stark in der Beratung und pflegen langfristig ausgerichtete partnerschaftliche Kundenbeziehungen.

Wirtschaftsforum: Gibt es Innovationen oder neue Entwicklung in Richtung nachhaltiger Produkte und Lösungen?

Ronald Zolly: Wir haben vor Kurzem mit der Produktion von Solaranbindungssystemen für den thermischen Solarbereich begonnen. Hier verfüge ich persönlich bereits über fundierte Erfahrung.

Durch die öffentliche Klima- und Nachhaltigkeitsdebatte wird das Thema Rohrisolierung immer wichtiger. Dies ist ein kontinuierlich wachsender Markt. Unsere Branche spielt insgesamt eine wichtige Rolle für die erneuerbaren Energien und die Bewältigung der Klimakrise. Schon seit einigen Jahren legt der Markt mehr Wert auf eine gute Dämmung. Auch als Unternehmen stellen wir uns dieser Verantwortung. Wir bauen aktuell ein neues Betriebsgelände, das mit Photovoltaik ausgestattet wird. Wir werden dort unsere Einwegplatten zu 100% verwerten können, daraus Hackschnitzel machen und damit heizen.

Wirtschaftsforum: Wer sind Ihre wichtigsten Zielgruppen und aus welchen Ländern kommen diese?

Ronald Zolly: Unsere Kunden sind Handwerker, insbesondere die Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutzisolierer. In Österreich sind wir mit insgesamt sieben Standorten flächen-

deckend vertreten. In Deutschland haben wir einen Standort in Moosburg an der Isar, und bauen aktuell eine zweite Niederlassung in München auf. Bis vor Kurzem waren wir noch in Ungarn mit Dämmstoffen vertreten. Hier haben wir uns aber in der letzten Zeit etwas zurückgezogen. Dort und auch in der Schweiz werden wir uns mit regionalen Partnern vor allem auf den Vertrieb von Thermax Platten konzentrieren. Viel Potenzial für die nächste Zeit sehen wir vor allem in Deutschland.

Wirtschaftsforum: Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation?

Ronald Zolly: Wir haben während der Coronazeit kaum negative Auswirkungen gespürt. Die kommen nun zeitverzögert. Jetzt merken wir, dass in der Zeit kaum Bauanträge gestellt wurden. Zwar waren in den letzten Jahren die



Ein breites Sortiment an Brandschutzsystemen

Preiserhöhungen und Materialengpässe ein Problem, aber der Bauboom blieb. Was heute gebaut wird, wurde bereits vor zwei Jahren geplant. Aber aufgrund der gestiegenen Zinsen und Preise wird jetzt weniger geplant. Viele Projekte werden verschoben. Entsprechend erwarten wir für die kommenden Jahren einen stärkeren Gegenwind vom Markt.

Wirtschaftsforum: Was sind die großen Themen auf Ihrer Agenda 2023?

Ronald Zolly: Unser Neubau ist natürlich in diesem Jahr 'das' ganz große Thema. Wir werden unsere Blechproduktion ausbauen und damit auch über die österreichischen Grenzen hinausgehen. Dies ist ein Thema für die nächsten Jahre. Außerdem werden wir unsere Beschichtungsanlage für Brandschutzprodukte massiv erweitern und eine halbautomatische Produktionsanlage für beschichtete Platten bauen, inklusive einer Trocknungsanlage.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele verfolgen Sie langfristig mit ISO-DAEM?

Ronald Zolly: Wir haben mit sieben Standorten in Österreich schon einen hohen Marktanteil. Wir möchten unsere Standorte in



KONTAKTDATEN

ISODAEM GmbH
Gutheil-Schoder-Gasse 8-12
1100 Wien
Österreich
☎ +43 1 8120119
✉ +43 1 8120199
office@isodaem.com
www.isodaem.com

Deutschland ausbauen, um einen eventuellen Einbruch im österreichischen Markt zu kompensieren. Langfristig möchten wir unsere Marktpräsenz in Bayern deutlich verbessern und hier mit unseren Lösungen für den technischen Brandschutz unseren Erfolg aus Österreich auf andere Länder wie Deutschland, die Schweiz und Ungarn übertragen.