



Die Geschäftsführer Michael Urban (links), der Vater, und Maximilian Urban, der Sohn, leiten das Unternehmen mit Sitz in Unterhaching.

Bilder: Radziwill

Urban & Hörtreiter

Es bleibt in der Familie



Als Zwei-Mann-Betrieb ist Urban & Hörtreiter 1960 gegründet worden, heute ist mit Geschäftsführer Maximilian Urban bereits die dritte Generation am Ruder. Im Raum München und Umgebung zählt das Unternehmen zu den größten Objektgebern.

Bei Urban & Hörtreiter gibt es an Bodenbelägen alles von Textil, Hartbelägen wie Linoleum, LVT, PVC bis zum Parkett, außer keramische Fliesen, inklusive der dazugehörigen Untergrundvorbereitung. 26 Mitarbeiter sind im Betrieb beschäftigt, darunter drei Parkettlegermeister und vier Parkettlegergesellen. Von Rosenheim bis Augsburg reicht der Radius. Auch in Starnberg und Garmisch, Nürnberg und auch mal in Köln ist das Team unterwegs, wobei das Hauptgeschäft im Umkreis von Unterhaching und München stattfindet.

Parkettböden, zwei- und dreischichtig oder massiv, als Kleinstab oder XL-Diele: Das ist seit einigen Jahren ein wichtiges Standbein des Unternehmens. Parkett macht rund dreißig Prozent des Portfolios aus, ebenfalls wichtig sind textiler Belag und Hartbeläge. „Wir sind stark im Objektgeschäft tätig und verlegen Parkett vor allem im Privatbereich und in kleineren Objekten“, berichtet Maximilian Urban, gelernter Parkettleger und seit 2024 Geschäftsführer.

LVT, sagt er, sei wie überall auch im Unternehmen auf dem Vormarsch. Im Objekt

beliebt sei außerdem die Teppichfliese. „Widerstände dagegen gibt es heute eigentlich nicht mehr. Die Produkte sind vom Nahtschluss her so gut geworden, ebenso die Materialien, die Fixierungen, das Design – das ist heute alles auf sehr hohem Niveau“, berichtet Michael Urban, ebenfalls Geschäftsführer, gelernter Raumausstatter und der Vater von Maximilian Urban.

KI ERSETZT KEINEN BODENLEGER

Während der Senior textile Beläge schätzt, bezeichnet sich der Junior als „Holzwurm“,

der alle Beläge gern verarbeite. „Ich habe schon als Kind nie etwas anderes gesehen und gehört als Boden. Auch zu Schulzeiten, als die anderen Kinder sich Gedanken gemacht haben, was sie werden möchten, stand für mich fest: Ich steige in die Firma ein. Meine Eltern haben auf mich keinen Druck ausgeübt. Ich hätte auch etwas anderes machen können, aber ich wollte hier dabei sein“, sagt er.

Neben Bodenbelägen beschäftigt sich der Dreißigjährige gern mit digitalen Technologien und bespielt natürlich auch die Social-Media-Kanäle des Unternehmens. Er sagt: „KI kann im Büro helfen, Abläufe zu vereinfachen, aber das ersetzt keinen Bodenleger. Draußen brauchen wir Handwerker.“

FLIESENDE ÜBERGANG

Der Übergang von einer Generation auf die nächste verläuft fließend, nicht abrupt. „Ich trete schleichend ab“, lacht Michael Urban. Montags kommt er nun später ins Geschäft, freitags (manchmal) gar nicht mehr, aber noch ist er aktiv im Unternehmen tätig und regelmäßig im Büro und auf der Baustelle. Sein früheres Chefbüro hat der Sohn im vergangenen Jahr übernommen. Der Vater zog erst „in eine Kammer“, wie er sagt. Dort

gefiel es ihm aber nicht, nun hat er ein schönes, etwas kleineres Büro. Die jungen Mitarbeiter kommen zum jungen Chef, die älteren zum Senior, wenn sie etwas zu besprechen haben.

Wie hat sich das Team verändert?

Michael Urban: „Die Mannschaft, die ich damals aufgebaut habe, war jung. Die sind mit mir älter geworden und manche sind auch schon gar nicht mehr da oder gehen nach und nach in den Ruhestand.“

ALLES HAT SICH VERÄNDERT

Die Welt war 1960, als Urban & Hörtreiter an den Start ging, noch eine andere. Nicht nur, aber auch am Boden: Damals war Teppichboden überragend, Laminat noch nicht einmal erfunden und Parkett spielte, zumindest in dem Unternehmen, das damals in Giesing residierte, noch keine Rolle.

Der Betrieb begann 1972 so richtig zu florieren, als in München die Olympischen Spiele stattfanden. In der Region wurde damals umfangreich gebaut, was dem jungen Unternehmen zahlreiche Aufträge einbrachte.

Welche Art von Bodenbelägen haben Sie seinerzeit vor allem verlegt?

Michael Urban: „Damals haben wir nur textile Beläge gemacht. Es gab sowieso nur Teppich, PVC, Linoleum – mehr nicht. Mein Vater wollte Parkett nicht. Damals war Wohnungsbau mit Teppich das große Thema. Mein Vater hat dann in Moskau am Flughafen Teppichboden und in Libyen PVC verlegt. In Zermatt gab es ein Hotel, dann die Filialen des Herstellers Hettlage in ganz Deutschland – das waren seinerzeit die großen Aufträge. Damals kam ich dazu. Als dann Laminat aufkam, haben wir uns davon ferngehalten, aber dann ging das los mit Parkett. Wir mussten uns Subunternehmer holen, denn wir konnten das damals noch nicht verlegen.“

NACHWUCHS FEHLT

Das sollte sich nach dem Tod des Firmengründers ändern, als der erste Parkettlegermeister ins Unternehmen kam. In dem Bereich bildet das Unternehmen heute auch aus – im September kommt der nächste Lehrling.

Auszubildende finden, das ist ein wichtiges Thema. Damit tut sich auch ein Unternehmen wie Urban & Hörtreiter nicht leicht. Michael Urban: „Wir müssen uns über den fehlenden Nachwuchs Gedanken machen. Es wird viel debattiert, aber zu wenig kommt



Mit Parkett wird der Betrieb heute vor allem verbunden, aber das war nicht immer ein Thema bei Urban & Hörtreiter. Zu Beginn dominierte textiler Bodenbelag. Bild: Urban & Hörtreiter



Das 2019 eröffnete Parkettstudio, der Showroom, war früher eine Metzgerei. Michael und Maximilian Urban haben auf 150 Quadratmetern eine betont wohnliche Ausstellungsfläche geschaffen.



In einer ehemaligen Schreinerei befindet sich Urban & Hörtreiter heute. Hier arbeiten Vater und Sohn Urban mit einem Team von Bodenprofis Seite an Seite.



Schwerpunkt Boden: Der Showroom mit den Schwerpunkten Parkett und textiler Belag ist das zweite Standbein des Unternehmens, das sich längst ganz auf Bodenbeläge konzentriert hat.

dabei raus. Die fehlenden jungen Bodenleger und Parkettleger, die sind das größte Manko.“

Woran liegt's? Zum Beispiel am Geld: Maximilian Urban berichtet, wie er seinen Beruf einmal an einer Schule vorgestellt hat. Die erste Frage sei gewesen: Was verdient man da? Nach der Antwort sei kein Interesse mehr da gewesen. „Und dann noch körperlich arbeiten? Dann lieber zur Bank, dort gibt es im ersten Lehrjahr schon mehr als

der Boden- oder Parkettleger im dritten Lehrjahr erhält“, erzählt der junge Geschäftsführer.

Michael und Maximilian Urban wollen sich davon nicht beeindrucken lassen und setzen auf Benefits für die Mitarbeiter: „Das Handwerk hat goldenen Boden und du kannst richtig gut Geld verdienen, wenn du etwas leistest. Wir zahlen Prämien für Arbeit am Samstag, wenn es keine Feiertage gibt, wir stellen den großen Transporter zur Ver-

fügung, wenn mal jemand etwas Schweres zu transportieren hat, betriebliche Krankenversicherung, Jobrad, Bahncard.“

DER ALTE NAME BLIEB

Michael Urban, der gelernte Raumausstatter, hat den elterlichen Betrieb 1998 übernommen. Nach dem Tod seines Vaters setzte er die Partnerschaft mit dem Co-Gründer Eugen Hörtreiter fort; da war er bereits seit fünf Jahren im Unternehmen tätig. Als Urban das Unternehmen im Jahr 2000 vollständig übernahm, blieb der alte Name, der längst eine Marke für professionelle Bodenverlegung geworden war, bestehen.

So wie seinerzeit Michael Urban, der Senior, das Unternehmen „komplett umgekrempelt“ hat, wie er sagt, als er die Verantwortung von seinem Vater übernahm, so drückt ihm heute Maximilian Urban, der Junior, seinen Stempel auf. Wie es bei Vater und Sohn oft der Fall ist, sind sich auch die beiden Bodenprofis nicht immer einig. Aber: Da müsse man durch, erklären die beiden.

„Ich versuche, mich nicht überall einzumischen“, sagt der Vater. „Das ist manchmal auch besser so“, antwortet der Sohn. Er mache sich eben Gedanken, ob auch alles gut laufe, erklärt Michael Urban, das Sorge manchmal eben auch für Konflikte. „Wir haben unsere Reibungspunkte, aber im Großen und Ganzen funktioniert es. Jeder muss sein Lehrgeld zahlen, das musste ich auch. Man lernt nur aus eigenen Fehlern. Und er macht es ja gut“, erklärt der Senior über seinen Sohn. Er sei froh, sagt Vater Michael Urban, einen Nachfolger zu haben. „Das Loslassen fällt schon schwer, aber ich weiß den Betrieb in guten Händen.“

Alexander Radziwill

alexander.radziwill@holzmann-medien.de

Haben auch Sie einen Betrieb, der heraussticht? Sind Sie kreativ, engagiert, immer offen für Neues? Dann

schreiben Sie uns doch eine Mail mit Fotos und Informationen zu Ihrer Arbeit. Und vielleicht kommen wir ja schon bald bei Ihnen zum **Hausbesuch** vorbei, unserer neuen Rubrik in der bwd.

