

innovationSPIRIT

AUSGABE 05 | JUNI 2007

HERAUSGEGEBEN VON DER INNOVATION NETWORK GMBH



Top-Innovationen ins Auge fassen!

Jemand anderer erhält die sehnlichst erwünschte Stelle? Die wahren Gründe der Ablehnung werden selten mitgeteilt und bleiben dem Bewerber daher verschlossen: zu hohe Gehaltsforderungen, unrealistische Vorstellungen, mangelndes Selbstbewußtsein, falsches Foto ... Professionelle Betreuung auf der Bewerberseite fehlte bisher. Diesem Problem hat man sich beim Innovation Network Austria angenommen: Fach- und Führungskräfte auf der Suche nach einer neuen Stelle können ihre Bewerbung via E-Mail senden, nach Prüfung der Unterlagen und einem Gespräch kann der Support-Status zugeteilt werden, d. h. man wird mit verschiedenen Unternehmen in Kontakt gebracht und bei der Vorbereitung der Vorstellungsgespräche begleitet. Dieser kostenfreie Service wird vorerst nur für OÖ, Wien und NÖ offeriert. BewerberInnen können ihre Jobsuche auch über das Jobportal www.innovativePeople.at abgeben und zusätzlich per email an ip@inna.at um Support-Status ansuchen.



TOP-INNOVATIONEN AUS GANZ ÖSTERREICH

Super NEW BUSINESS bei AKAtch!	04
Geschirrspülen mit Elektrolyse	06
Neue Hörerlebnisse bei Veranstaltungen . .	08
Top-Impuls für die Immobilienwirtschaft . .	10
Der (Chrom-)Deal des Jahrzehnts	13
Nummer 1 beim Kunststoffrecycling	17
InnovationSpirit stellt vor: Ideen-Coaching .	18
Von der Werkstätte zum Hightech-Betrieb .	21
Komplette Baugruppen für alle!	22

Liebe LeserInnen!



Innovation benötigt Kreativität, Fachwissen und Umsetzungskraft, vor allem aber die richtigen Leute am richtigen Ort. Egal welche Bereiche im Unternehmen an der Innovation beteiligt sind, immer werden jene Unternehmen

besser abschneiden, deren Geschäftsbereiche, Profit-Center, Abteilungen und Organisationseinheiten besser geführt sind. Dies ist dann der Fall, wenn die Ziele und Aufgaben von kompetenten und verantwortungsbewussten Leuten umgesetzt werden. Leuten, die Freude an der Aufgabe haben, die diese Herausforderungen sportlich sehen, leistungsorientiert sind und den Menschen in den Mittelpunkt des Geschehens rücken. Die richtigen Personen für die jeweiligen Aufgaben zu finden oder zu entwickeln wird damit zu einer der wichtigsten Aufgaben der Unternehmensführung. Weil die Humanressource im Unternehmen und vor allem in innovativen Unternehmen einen solch hohen Stellenwert hat, haben wir auch unser eigenes Unternehmen, die „inna“, neu ausgerichtet und die Personalberatung als Schlüssel-funktion und Dienstleistung für innovative Unternehmen eingerichtet. Die Suche und Auswahl von Mitarbeitern, mit denen man anspruchsvolle Ziele erreichen kann, kostet zwar Geld, ist aber meist um ein Vielfaches billiger, als Ziele nicht zu erreichen. Die „inna“ bietet die Suche über bekannte Medien an, vermehrt können Suchziele aber nur über die Direktsuche erreicht werden, was den Aufwand zwar erhöht, aber schneller zum gewünschten Ergebnis führt. In Phasen der Umorganisation und des Change Management ist es auch von Vorteil, eine neue kreative Flexibilität beim Spagat zwischen einem rigiden Gehaltsschema und den Vorstellungen der Wunschkandidaten anzuwenden. Innovation bedeutet somit auch, innovative Leute innovativ zu entwickeln.

Ihr Franz Filzmoser

Niederösterreichische Erfindungen weisen so einiges nach ...



In der ganzen EU setzt die Polizei auf ein niederösterreichisches Produkt.

IM KAMPF GEGEN die Drogenkriminalität setzt die Polizei in der gesamten Europäischen Union auf eine Erfindung aus Niederösterreich.

Mit einem neuartigen Drogentestlabor hat die Firma Dipromed aus Weigelsdorf im Bezirk Baden ein Verfahren entwickelt, mit dem sich selbst minimale Spuren eines Suchtmittels nachweisen lassen. Dieses neuartige System ist direkt vor Ort einsetzbar und liefert binnen weniger Minuten die Ergebnisse der Untersuchung. Das in einem Koffer verpackte mobile Testlabor kann pro Durchgang bis zu elf verschiedene Substanzen erkennen. Für einen Nachweis genügen wenige Substanzreste auf der zu untersuchenden Oberfläche.

Großer innovativer Exporterfolg

Zu den Kunden des niederösterreichischen Unternehmens, das sieben Mitar-

beiter beschäftigt, zählt neben der heimischen Drogenfahndung die Exekutive in ganz Europa, der Exportanteil liegt bei 50 Prozent.

Zu den wichtigsten Auslandsmärkten gehören Belgien, die Niederlande, Norwegen, Schweden und Finnland. Aber auch in Ungarn und in der Türkei greifen die Drogenfahnder schon seit einigen Jahren auf die Erfindung aus Niederösterreich zurück.

Als aktuellen Exporterfolg wertet das Unternehmen ein Projekt der Polizei in Serbien. Im Kampf gegen Drogen geht die Exekutive dort in Schulen und informiert die Jugendlichen präventiv über die Gefahren von Suchtgiften.

Bei stichprobenartig durchgeführten Drogentests vertraut die serbische Polizei auf die erfolgreiche Innovation aus dem Industrieviertel.

<<

<pDRIVE>-Schneider Electric Power Drives

Die VA TECH ELIN EBG Elektronik ist seit der Übernahme durch Schneider Electric Industries SAS ein 100-Prozent-Tochterunternehmen und in das Netzwerk des globalen Players mit weltweit mehr als 100.000 MitarbeiterInnen in 190 Ländern vollständig integriert.

NEW Business mit neuem Namen

■ Mit der im Juni 2007 geplanten Umfirmierung in Schneider Electric Power Drives tritt die bekannte Marke <pDRIVE> für Frequenzumrichter, Motoren und Netzrestauratoren unter einem neuen Firmennamen auf. „Die Erfahrung eines runden Vierteljahrhunderts auf dem Gebiet der elektronischen Antriebstechnik macht uns zum Kompetenzzentrum für Power Drives“, garantiert Manager Karl Kosik im Gespräch mit NEW BUSINESS. Der österreichische Standort befindet sich in Floridsdorf inmitten eines dynamisch ausgebauten Industriegebiets und trägt durch die hervorragende infrastrukturelle Anbindung mit rund 220 MitarbeiterInnen wesentlich zum internationalen Erfolg bei.

Effizienz und Innovation

Das Vertriebsnetz hierzulande basiert auf den drei Standorten Wien, Linz und Graz und sichert zuverlässige und schnelle Versorgung. „Unser breites Spektrum deckt Stahlindustrie, Energie(versorger) und Kunststoff ebenso ab wie Maschinenindustrie, Umwelt und Recycling, Holzindustrie, aber auch z. B. Schneeerzeugung“, erklärt Vertriebsleiter Österreich Paul Richter. Zahlreiche Auszeichnungen bezeugen die hervorragende Arbeit des Unternehmens. Die enge Kopplung zwischen Anwendern und Entwicklern gewährleistet Innovation mit kompromissloser Zielrichtung auf den Kundennutzen.



VA TECH ELIN EBG Elektronik ist zukünftig als Schneider Electric Power Drives am Markt.

Die Frequenzumrichter und Niederspannungsmotoren von <pDRIVE> im Leistungsbereich von 0,4 bis 1500 KW bewähren sich seit langem dank eines einzigartigen Matrix-Bedienungskonzepts und der Verlässlichkeit in den verschiedensten Applikationen.

Aktive Netzspannungsrestauratoren, intelligente Netzgleichrichter von 26 bis 675 kVA und Antriebssysteme für Motorprüfstände komplettieren das Produktportfolio.

Durch klares und kompakt strukturiertes Design passt sich <pDRIVE> perfekt den Marktbedürfnissen in spezifischen Anlagesituationen und unterschiedlichsten Umgebungsbedingungen an. „Schon unsere Basismodelle

verfügen über integrierte RFI-Filter, Bremssteller, Feldbuschnittstellen und umfangreiche Softwarefunktionen“, sagt Richter. Auch im Servicebereich ist beste Qualität obligatorisch. „Wir sind uns der Verantwortung als wichtiger Faktor für den Wirtschaftsstandort Wien genau bewusst“, beendet Kosik das Gespräch. „In den nächsten Jahren stehen die Erweiterung der <pDRIVE>-Produktpalette und der Ausbau des Kompetenzzentrums im Mittelpunkt unserer strategischen Ausrichtung – unter neuem Namen und mit bestens bewährtem Know-how!“



Schneider Electric Power Drives

Ansprechpartner Hr. Paul Richter

1210 Wien, Ruthnergasse 1

Tel.: 01/291 91-27 21, Fax-DW: -27 78

www.pdrive.at

Super NEW Business bei AKAtch!

Die neue Halle „bringt“ gleich 25 neue Jobs!



LAbg Anton Hüttmayr, NRAbg Dr. Maria Fekter, Wirtschafts-LR Viktor Sigl und Mag. Michael Farthofer (GF Fa. AKAtch GmbH, v.l.) in der neuen Halle, rechts das Firmengebäude in Untermühlberg

DIE ELEKTRONIK- UND Elektrotechnikfirma AKAtch hat am 11. 5. dieses Jahres die neue Halle in Untermühlberg, Frankenmarkt mit 25 neuen Arbeitsplätzen in Betrieb genommen. Das Unternehmen erzielte zuletzt einen Umsatz von 9,5 Millionen Euro (Plan 2007: elf Millionen Euro) und ist damit seit der Gründung 2001 auf mehr als das Doppelte gewachsen, betonte AKAtch-Geschäftsführer Mag. Michael Farthofer im Gespräch mit NEW BUSINESS.

Neben den Schwerpunkten Telekommunikation und Industrietechnik setzt die Firma vor allem auf den Bereich Medizintechnik und erzeugt dabei unter anderem Blutanalysegeräte, Ultraschallsonden sowie Aroma- und Farblichttherapiesysteme. Der Medizintechnikmarkt wird in den kommenden Jahren immens an Bedeutung gewinnen: Ein jährliches Wachstum von sechs bis sieben Prozent bis 2010 wird hier prognostiziert.

Das Bundesland unterstützt im Rahmen des Wirtschaftsprogramms „Innovatives Oberösterreich 2010“ genau diese zukunftsgerichteten Bereiche – beispielsweise in Form einer speziellen Förderung für bilaterale Projekte zwischen KMU und Leitbetrieben des Gesundheitswesens, erklärte Wirtschaftslandesrat Viktor Sigl (V) anlässlich der Eröffnung.

AKAtch hat in den Kauf und Ausbau des Werks rund 4,5 Millionen Euro investiert. Die nunmehr eröffnete Halle ist 4000 Quadratmeter groß. Die Betriebsvergrößerung erfolgte mithilfe der Betriebsansiedler der Technologie- und Marketinggesellschaft (TMG) des Landes. AKAtch beschäftigt heute 110 MitarbeiterInnen und wächst als wichtiger Arbeitgeber für den Raum Vöcklabruck weiter rasant. „Der Ausbau war durch die erhöhte Nachfrage einfach notwendig“, erklärt Farthofer.

Ein kurzer Blick zurück

2001 hatten fünf ehemalige Mitarbeiter die Produktionsstätte von 3M/Quante übernommen. Damals beschäftigte das Unternehmen „erst“ 45 Mitarbeiter.

Heute versteht sich das nach ISO 9001/2000 prozessorientierte Unternehmen als hochwertiger Assembling-Betrieb, der sich auf die Umsetzung elektromechanischer Lösungen spezialisiert hat. Von Kabelsätzen über komplexe Kabelbäume bis hin zu kompletten Geräten für Maschinenbau, Fahrzeugtechnik, Motorenhersteller und Medizintechnik spannt sich der weite Bogen. Der hohe Qualitätsstandard der Produkte von AKAtch wird nicht zuletzt durch bestens geschulte Facharbeiter erreicht, für die regelmäßige Weiterbildung

selbstverständlich ist. „Wir stellen unseren Kunden ein kompetentes Team zur Verfügung, das bei der Umsetzung einer Idee von der Konzeption bis zum fertigen Endprodukt verlässlich zur Seite steht“, garantiert Farthofer. Vom Wahrheitsgehalt dieser Aussage haben sich bereits so renommierte Unternehmen wie 3M, Eurolyser Diagnostica, Greiner Bio-One, GE Medical, Lenzing Technik, Rosenbauer, Steyr Motors oder Tecan überzeugt. Und die entsprechenden Anforderungen sind nicht gerade klein, besteht doch z. B. ein von der Firma AKAtch zur Serienreife gebrachtes Blutanalysegerät aus rund tausend Einzelteilen ...

Höchste (Innovations-)Kompetenz

■ CAD-Software Ruplan-Kabi zur Konstruktion und Umsetzung hochwertiger Kabelbäume

■ Ultrasonic-Schweißen, Kabelbaum-Wickelautomat, Crimpkraftüberwachung aller Maschinen (einzigartig in Österreich), Spektrometer zur Analyse von Lichtquellen etc. <<

AKAtch Produktions- und Handels GmbH

4890 Frankenmarkt, Untermühlberg 1
Tel.: 0 76 84 / 8804-0, Fax-DW: -9

www.akatech.at

LINDE GAS GmbH

Weltweit top bei technischen Gasen

■ Linde AG ist ein international agierender Technologiekonzern mit Zentrale in München und gliedert sich in die Bereiche Gas & Engineering. Durch Tochtergesellschaften in vielen Ländern ist Linde weltweit Marktführer im Bereich technische Gase. In Österreich beträgt der Marktanteil mehr als 50 Prozent.

Der Geschäftsbereich Gas produziert und verkauft Luftgase wie Sauerstoff, Stickstoff und Argon, die aus eigenen Luftzerlegungsanlagen gewonnen werden, sowie Wasserstoff, Acetylen, Kohlendioxid und -monoxid, Schweißschutzgase, Edelgase, Prüfgase, hochreine Gase und Gasgemische. Zudem ist Linde mit der Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von Verfahren und Anlagen zur Gaseanwendung befasst. Diese Aktivitäten konzentrieren sich insbesondere in den anwendungstechnischen Zentren von Linde Gas mit vielfältigen technischen Einrichtungen.

Technische Gase werden als „unsichtbare Helfer“ in nahezu allen Bereichen der Indus-

trie und des Gewerbes sowie in Wissenschaft, Forschung und Medizin eingesetzt.

Eine besonders aktuelle und viel versprechende Anwendung ist der Einsatz von Erdgas und Wasserstoff als umweltfreundliche Energieträger der Zukunft.

Ein kurzer Blick zurück

Der heutige Konzern geht auf die 1879 in Wiesbaden gegründete „Gesellschaft für Linde's Eismaschinen“ zurück. Die vom Münchner Kältetechnik-Pionier Carl von Linde ins Leben gerufene Firma befasste sich mit der Entwicklung und Konstruktion von Kältemaschinen und baute eigene Eisfabriken und Kühlhäuser. Bahnbrechend und wegbereitend für Linde Gas waren die Erfindung der Luftverflüssigung 1895 und der Luftzerlegung 1902 ebenfalls durch Carl von Linde.

Aus dem Kältespezialisten entwickelte sich im Lauf der Jahrzehnte ein Unternehmen, das immer mehr in andere Tätigkeitsbereiche

hineinwuchs und heute über ein ausgewogenes Programm an Investitionsgütern und technischen Gasen verfügt.

Die Geburtsstunde der Linde Gas GmbH in Österreich war der 18. 4. 1914 mit der Eintragung der „Sauerstoff- und Wasserstoffwerk Lambach GesmbH“ in das k. u. k. Handelsregister. Speziell in den ersten 30 Jahren gab es sehr viele Gesellschafterwechsel und Namensänderungen.

Seit 1985 befindet sich die Zentrale der Linde Gas GmbH in Stadl-Paura/OÖ. Zusätzlich gibt es sieben Niederlassungen und rund 65 Verkaufspartnerstellen in ganz Österreich. Mit 1.12.2003 wurde Mag. Günter Maier Geschäftsführer; ebenfalls in diesem Jahr konnte das 90-jährige Jubiläum gefeiert werden, dem zahlreiche Größen aus Politik und Wirtschaft beiwohnten. Linde Gas GmbH beschäftigte 2006 mehr als 340 MitarbeiterInnen, die einen Umsatz in Höhe von 134 Millionen Euro erwirtschafteten.



Linde Gas

Ihr Ansprechpartner für:

- Tiefkalt verflüssigte Gase
- Autogen-, Schweiß- und Lasergase
- Medizinische Gase
- Sondergase
- Kohlensäure und Lebensmittelgase
- Kältemittel und Propan
- Gase-Anwendungstechnik
- Gaseversorgungs-Anlagen

LINDE GAS GmbH

A-4651 Stadl-Paura, Waschenbergerstr. 13
Tel. +43.(0)50.4273 - 1, Fax-DW - 1900
www.linde-gas.at, office@at.linde-gas.com

Geschirrspülen mit Elektrolyse

Ein österreichisches Verfahren könnte den Waschmittelverbrauch um nicht weniger als 80 Prozent senken! Bleich- und Füllstoffe werden großteils ersetzt. Außerdem kann die Waschzeit deutlich verringert werden.



Sauber! Innovation made in Austria

DIE EINFÜHRUNG des Geschirrspülers in den siebziger Jahren war eine technische Revolution in unseren Haushalten. Dass diese Umstellung aber einherging mit einem sehr hohen Verbrauch an Waschmitteln, die unsere Umwelt belasten und auch ganz schön was kosten, hat man damals noch nicht bedacht.

Als sich Ing. Horn vor einigen Jahren daranmachte, den Waschvorgang von Geschirr zu überdenken, ahnte er noch nicht, dass man durch den Einsatz der Elektrolyse beim Waschvorgang bis zu 80 Prozent Einsparung an Waschmitteln erzielen kann.

Mittlerweile hat Ing. Horn das Verfahren standardisiert und patentiert und überlegt, wie er seine Entwicklung pro-

duzieren und vermarkten kann. Die Funktion ist relativ einfach erklärt: Durch die Elektrolyse im Waschwasserkreislauf einer Waschmaschine wird Ozon erzeugt, das die Bleich- und Füllstoffe eines Waschmittels großteils ersetzt.

Die Zugabe von waschaktiven Stoffen beschränkt sich auf eine geringe Menge an Enzymen und Tensiden, die aus kleinen Vorratsbehältern automatisch zugemischt werden.

Gleich mehrere „Goodies“!

Eine Reihe von Vorteilen ergeben sich aus der Verwendung des neuen Verfahrens. Nicht nur wird die Waschtemperatur auf ein niedrigeres Temperaturniveau gebracht, sondern auch die Waschzeit wird stark

verkürzt. In Summe sind die Vorteile für Waschmaschinenhersteller als auch Verbraucher enorm. Die Kosten des Waschvorgangs können deutlich gesenkt werden, und die Umwelt wird weniger belastet.

Für die Umsetzung seiner Erfindung sucht Ing. Horn geeignete Partner, die – mit dem nötigen Kleingeld, Produktions- und Marketingwissen ausgestattet – die Früchte der Erfindung partnerschaftlich ernten wollen! <<

Kontakt:

Innovation Network Austria GmbH
1100 Wien, Fernkorngasse 10
Tel.: 01/961 91 71-0, info@inna.at
www.inna.at

Knorr-Bremse GmbH

Komfort und Sicherheit durch Qualität ist seit mehr als 100 Jahren die Maxime des Knorr-Bremse Konzerns. Die strikte Einhaltung dieser Vorgaben hat Knorr-Bremse zum weltweiten Markt- und Technologieführer bei Bremssystemen für Schienen- und Nutzfahrzeuge gemacht. Zusätzlich produziert der Konzern On-Board-Systeme und Türsysteme für Schienenfahrzeuge.

Sicherheit auf allen Schienen

■ 2006 war für den Partner von Herstellern und Betreibern von Schienenfahrzeugen ein erfolgreiches Jahr. Mit konsolidiert 252 Millionen Euro erwirtschaftete Knorr-Bremse Austria im Jahr 2006 damit knapp 30 Prozent des gesamten Umsatzes des Konzernbereichs Systeme für Schienenfahrzeuge in Europa.

Weltweit beschäftigt das Unternehmen mehr als 13.000 Menschen an über 60 Standorten in 25 Ländern. Das Konzernwachstum hat sich seit 1986, also in den vergangenen 20 Jahren, von 254 Millionen Euro auf 3121 Millionen Euro im Jahr 2006 mehr als verzweifacht.

In Österreich produziert Knorr-Bremse Schienenbremssysteme für den weltweiten Einsatz, die Division IFE Tür- und Einstiegsysteme für Schienenfahrzeuge und die Dr. techn. Josef Zelisko GmbH Systeme der Verkehrs- und Energietechnik.

Zukunftsmarkt Osteuropa

Der Zukunftsmarkt von Knorr-Bremse Austria liegt im osteuropäischen Raum. Deswegen wurde 2006 eine eigene Tochtergesellschaft in Rumänien gegründet. Die Aktivitäten in Polen wurden in Krakow konzentriert, wodurch die Kundenakzeptanz deutlich zugenommen hat.

Besonders erfolgreich ist die Knorr-Bremse Austria Division IFE Automatic Door Systems in China, dem derzeit am stärksten



DI Thomas Feser, Ing. Robert Öhler
(Vorsitzender der GF Knorr-Bremse GmbH),
Dr. Stefan Haas (v.l.)

boomenden Markt für Hochgeschwindigkeitszüge. Als weltweiter Technologieführer betreibt IFE in Form von Joint Ventures mehrere große Projekte in China und ist dort im Bereich der Einstiegssysteme für Schienenfahrzeuge Marktführer.

Qualifizierte MitarbeiterInnen als Erfolgsfaktor

Facharbeiter, erfahrene Ingenieure und Studienabgänger arbeiten bei Knorr-Bremse Austria Seite an Seite, um innovative Produkte, Systeme und Dienstleistungen in allen Geschäftsfeldern zu realisieren.

Knorr-Bremse Austria beschäftigt rund 1100 Mitarbeiter an den österreichischen Standorten Waidhofen und Mödling sowie in den Niederlanden und Tschechien.

Mit sozialer Verantwortung Hilfe zur Selbsthilfe leisten

Der Gesamtkonzern Knorr-Bremse betreibt ein internationales Hilfsprogramm namens Knorr-Bremse Global Care, gegründet nach der Tsunami-Katastrophe im Jänner 2005. Knorr-Bremse Global Care e. V. hat es sich zur Aufgabe gemacht, konkrete Hilfsprojekte in verschiedenen Krisengebieten weltweit finanziell zu unterstützen. Ziel der Maßnahmen ist, nachhaltige Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten. Die Betroffenen sollen wieder eigenständig ihren Lebensunterhalt verdienen und so sich und ihre Familien ernähren können.

Neben dem erfolgreichen Abschluss der Hilfsprojekte für die Tsunami-Opfer in Südostasien wurde Ende 2006 der Schwerpunkt auf die Region Afrika gelegt. So werden derzeit in Südafrika, Mali, Tansania und Äthiopien verschiedene Einrichtungen für Kinder und Jugendliche unterstützt.

Darüber hinaus unterstützt Knorr-Bremse Global Care gemeinsam mit den Ländergesellschaften der Knorr-Bremse Group weitere Hilfsprojekte in verschiedenen Regionen rund um den Globus.

Unter diesem Gesichtspunkt wählt Knorr-



Knorr-Bremse Standort Mödling



Dr. Stefan Haas, Ing. Robert Öhler,
Dr. Wolfgang Widl (Dr. techn. Josef Zelisko
GmbH)



Global Care, hier in Maruti-Pandiruppu

Bremse Austria jedes Jahr ein Projekt aus, das finanziell unterstützt wird. 2006 war das ein Hilfsprojekt in Osteuropa.

Knorr-Bremse GmbH

Beethovengasse 43-45, 2340 Mödling
Tel. 02236/ 409-0

www.knorr-bremse.at

Neue Hörerlebnisse bei Veranstaltungen

Soundprofi Michael Jordan setzt Meilenstein mit ausgezeichneter Beschallungstechnologie: Mit dem neuen Soundoptimizer kann man Anlagen von jedem Besucherplatz aus steuern.

DIE „SOUND-FIRMA“ STAND BY – bekannt für innovative Produkte und Lösungen sowie als Spezialist für besten Sound – ist als Event- und IT-Profi nicht mehr aus der Veranstaltungs-, Kultur- und Tourismusszene wegzudenken. Die neueste STAND-BY-Eigenentwicklung, der Remote@Soundoptimizer brachte dem bedarfsorientierten Unternehmen eine Nominierung zum begehrten Innovationspreis der Wirtschaftskammer Wien „Mercur“ ein. Im Rahmen der im Tech Gate Vienna abgehaltenen „Mercur“-Ausstellung und -Preisverleihung wurde die neue Beschallungstechnologie sehr erfolgreich der Öffentlichkeit vorgestellt.

Remote@Soundoptimizer ist ein indoors und outdoors einsetzbares Optimierungssystem für Beschallungsanlagen. Die revolutionäre Entwicklung sorgt für gleichmäßigen, optimalen Klang an allen Punkten (Zonen) eines Raums oder auf zu beschallenden Freiflächen.

Die neuartige, auch per Funk fernbedienbare Steuerung bietet die Möglichkeit, sogar über mehrere hundert Meter weit in verschiedenen Zonen (z. B. Rang, Seitenflügel, Balkon, Logen, hintere Sitzreihen ...) komplexe Sounddesigns zu erstellen, und kann sowohl bei bestehenden Tonanlagen als auch bei Neuinstallationen – insbesondere auch in akustisch problematischen Räumen – zur Anwendung kommen. Somit wird endlich auch Zuhörern in hinteren Sitzreihen ein optimales Hörergebnis gewährleistet, und zwar überall dort, wo gute Tonverständlichkeit und besonderes

StAND-BY-GF Michael P. Jordan



Mit dem Remote@Soundoptimizer werden Beschallungsprobleme bestens gelöst.

Klangerlebnis gewünscht werden (also in Gemeindesälen, Vortragsräumen, Kongresszentren, Sportstätten, Theatern, Konzertsälen, Kirchen, Lokalen, Hotels, Museen oder auch bei Freiluftveranstaltungen).

Das Gerät funktioniert wie die Fernsteuerung eines Modellflugzeugs. Man geht mit der Fernsteuerung dorthin, wo man aus der Sicht des Zuhörers die Beschallung einstellen möchte. So gelingt es, dass das Beschallungssystem auch auf ganz schwierige Raumverhältnisse in kurzer Zeit optimal angepasst werden kann.

„Mit dem Remote@Soundoptimizer erreichen wir einen sehr hohen Wirkungsgrad jeder Anlage und können maßgeschneiderte Soundkonzepte und somit beste Kundenzufriedenheit bieten“, berichtet Unternehmensgründer und STAND-BY-Geschäftsführer Michael P. Jordan, der sich auch über ein Umsatzplus von mehr als 300 Prozent freuen darf. „Wir können von jedem Besucherplatz aus die Anlage steuern und an die Anforderungen der schwierigsten Raumverhältnisse anpassen.“

Rettende Sound-Engel

Jordan: „Unser Know-how haben wir beispielsweise mit großem Erfolg beim Theatersommer im Schloss Weitra eingesetzt, wo wir im letzten Moment als

„rettender Engel“ zu den Proben gerufen wurden. Wir konnten die bisher dort herrschenden Beschallungsprobleme lösen und somit die Premiere sichern.“

Der Erfolg gibt Jordans Unternehmensphilosophie Recht, denn ausgezeichneter Support und maßgeschneiderte Lösungen stehen bei STAND BY an erster Stelle. Konzeption, Planung und Installation kommen aus einer Hand und werden von den eigens geschulten, fachkundigen STAND-BY-Mitarbeitern in enger Abstimmung mit den Kunden durchgeführt. Somit dürfen Veranstalter, Vortragende und Künstler, aber auch Veranstaltungsbesucher hoffnungsfroh in die Zukunft blicken. Denn die Frage „Können Sie mich auch in den hinteren Reihen gut verstehen?“ sollte künftig der Vergangenheit angehören.

Für die weitere Vermarktung des Remote@Soundoptimizer-Systems ist Jordan auf der Suche nach einem passenden strategischen Partner, mit dem das System weiterentwickelt und weltweit vermarktet werden kann. <<

Kontakt:

Innovation Network Austria GmbH
1100 Wien, Fernkorngasse 10
Tel.: 01/961 91 71-0, info@inna.at
www.inna.at

Forum Werbegeschenke GmbH

Seit 1996 existiert die Forum Werbegeschenke GmbH in der heutigen Form, wobei mittlerweile der Handel mit Werbegeschenken zu 100 Prozent die Geschäftstätigkeit einnimmt. Heute werden bereits mehr als 8000 Kunden im In- und Ausland betreut!

Innovative Werbegeschenke!

■ Wesentliche Stärken in der Planung, Entwicklung und Umsetzung von Sonderanfertigungen, Zuverlässigkeit sowie transparente und faire Preisgestaltung haben das Unternehmen zu einem der zehn größten Werbeartikelhändler in Österreich gemacht. Inklusive den Gründern und Geschäftsführern Markus Angermayr und Martin Zettl besteht das Team aus 18 hoch qualifizierten MitarbeiterInnen.

Schon 2002 wurde die 100-prozentige Tochter pro-i-motion Werbeartikel GmbH gegründet. Sie ist für die Abwicklung von Importen überwiegend aus dem asiatischen Raum verantwortlich, gleichzeitig wird eine eigene Produktlinie (Schwerpunkt Wellnessprodukte) ab Lager Weißkirchen über den Werbe- und Geschenkartikel-GH vertrieben.

Im Jahr 2005 erfolgte der Umzug in das neue Logistikzentrum nach Weißkirchen (Bezirk Wels-Land) mit 400 m² Bürofläche und mit einer Lagerkapazität von rund 500 Palettenstellplätzen. Der Gesamtumsatz im Jahr 2006 betrug rund 4,6 Millionen Euro.

Erfolgreich dank Innovationen!

Mit dem Zusatz- und Messeslogan „Marke trifft Werbung“ erfolgte seit 2006 eine gezielte Positionierung als Händler von Marken- und Qualitätsartikeln. Dieser Schritt bedeutet eine verstärkte Abgrenzung zum bundesweiten Wettbewerb und garantiert den Kunden ein eindeutiges Bekenntnis zu Marke und Qualität.

*Unternehmensgründer und Geschäftsführer
Markus Angermayr und Martin Zettl*



Der Firmensitz in Weißkirchen und die Präsenz auf der großen Werbeartikelmesse in Wels



Ein großer Erfolg war auch die Organisation der 1. Welsener Werbeartikelmesse am 14. 9. 2006. Rund 240 Unternehmen oder 400 Entscheidungsträger aus Geschäftsleitung, Marketing & Werbung informierten sich über Produktneuheiten und Trends, die aus dieser Messe resultierenden Folgegeschäfte brachten Aufträge im Wert von mehr als 400.000 Euro. Rund ein Drittel der Besucher im letzten Jahr nutzte die Gelegenheit und verteilte für Organisation, Kompetenz, Angebot und Ambiente der Messe beste Noten. Mit dieser Mischung aus Qualität, Beratung und umfassender Information hat sich die Forum Werbegeschenke GmbH bestens positioniert.

Im wunderbaren Ambiente des ehemaligen Minoritenklosters mitten im Zentrum von Wels präsentieren Angermayr, Zettl und ihr Team auch heuer (am 6. 9.) wieder die OÖ. Werbeartikelmesse für Kunden und ein interessiertes Fachpublikum (mehr Infos siehe Website).

Im März wurde gemeinsam mit dem Lieferantenpartner Senator Schreibgeräte GmbH & Co KG der erste Kundenevent mit großem Erfolg organisiert. Rund 200 Top-Kunden waren von kurzweiligen Unternehmenspräsentationen (u. a. eigener Imagefilm), Kabarett (Viktor Gernot) und kulinarischen Genüssen begeistert. Der Schritt vom klassischen Katalogversender hin zum aktiven und innovativen Dienstleister ist damit in den vergangenen beiden Jahren definitiv vollzogen worden.

Es geht erfolgreich weiter!

Die 2005 gestellten Weichen wie z. B. der Umzug ins neue Logistikzentrum nach Weißkirchen, Konzeptpartnerschaft mit Markenartiklern, Werbeartikelmesse etc. haben bereits gefruchtet.

Als mittelfristiges Ziel (3-Jahres-Plan) ist ein Umsatz von sechs Millionen Euro geplant. Die erfolgreiche Umsetzung geht Hand in Hand mit einer straffen, sparsamen und anpassungsfähigen Unternehmensstruktur. Nachdem gerade in den vergangenen Jahren die Akquisition von Neukunden fast ausschließlich über den Katalogversand erfolgte, wird seit geraumer Zeit gezielt am Aufbau eines effizienten Außendienstes gearbeitet. Auch die Key-Account-Betreuung (A-Kunden) wurde neu strukturiert und mit innovativen Konzepten ausgestattet.

Noch besseren Service bietet auch die „neue“ Website. Der Shop der Forum Werbegeschenke GmbH wird laufend aktualisiert, und der Artikelstamm wird permanent aktuellen Trends angepasst. Der Shop ermöglicht dadurch unkompliziertes, schnelles Suchen nach Themenschwerpunkten und bietet Denkansätze und Anregungen für wirklich erfolgreichen Werbemittelinsatz!

Forum Werbegeschenke GmbH

4616 Weißkirchen, Gewerbepark 4

Tel.: 0 72 43/517 00, Fax-DW: -4

www.forum-shop.at

Ein Top-Impuls für die Immobilienwirtschaft

IMMOFINANZ AG und Wirtschaftsuniversität Wien richten „Forschungsinstitut für Raum- und Immobilienwirtschaft“ ein.

DIE IMMOFINANZ AG und die Wirtschaftsuniversität (WU) haben die Gründung eines immobilienwissenschaftlichen Forschungsinstituts vereinbart. Neue wissenschaftliche Kompetenzen im Bereich der Immobilienwirtschaft entwickeln und regionale Konzentration auf Österreich sowie Zentral- und Osteuropa: Mit diesen Schwerpunkten nimmt das neue Forschungsinstitut seine Arbeit auf. Die Immofinanz wird das Institut für mindestens drei Jahre mit einer umfangreichen Grundfinanzierung unterstützen und erhofft sich dadurch neue Impulse für die heimische Immobilienwirtschaft.

Mit der Errichtung des Forschungsinstituts für Raum- und Immobilienwirtschaft macht die WU einen wichtigen Schritt in Richtung Immobilienwirtschaft: Bestehendes Fachwissen in nahe verwandten Bereichen der Raumwirtschaft und Wirtschaftsgeografie, der Volkswirtschaftslehre und der Finanzierung werden gebündelt, um neue Forschungskompetenzen im Bereich der Immobilienwirtschaft zu entwickeln.

Innovative Immobilien-Impulse

„Das neue Institut wird sich auf die wissenschaftliche Forschung konzentrieren. Besonders wichtig ist neben der internationalen Vernetzung auch, dass wir jungen WissenschaftlerInnen die Möglichkeit geben, wissenschaftliche Kompetenz im Bereich der Immobilienwirtschaft zu entwickeln“, betont Gunther Maier, neuer Leiter des Forschungsinstituts. „Wir erwarten einen



Die heimische Immobilienwirtschaft benötigt immer mehr hoch qualifizierte Experten.

Output an hoch qualifizierten DoktorandInnen, die Schlüsselfunktionen in bestehenden Ausbildungsgängen und in der einschlägigen Wirtschaft einnehmen können.“ Von der Verbindung mit der Immofinanz erhofft sich Maier wichtige Impulse aus der Praxis und die Chance, mit der eigenen Forschung auch Impulse für die Wirtschaft zu setzen.

Immofinanz-Vorstandsvorsitzender Karl Petrikovics: „Der Bedarf der heimischen Immobilienunternehmen an hoch qualifiziertem Personal ist rasant gewachsen. Ein international agierender institutioneller Immobilieninvestor wie die Immofinanz

braucht gut ausgebildete MitarbeiterInnen mit Spezialkenntnissen. Ich bin sicher, dass das Forschungsinstitut für Raum- und Immobilienwirtschaft wesentlich dazu beitragen kann, den immer stärker spürbaren Mangel zu mildern.“

Rektor Christoph Badelt unterstreicht die steigende Attraktivität der WU als Wirtschaftspartner und blickt zuversichtlich in die Zukunft: „Ich freue mich über die neue Partnerschaft und bin überzeugt davon, dass das neue Institut mit dem kompetenten Praxisinput zu einem wichtigen Forschungspartner der Immobilienwirtschaft in Mitteleuropa avanciert.“ <<



Immofinanz-
Generaldirektor
Karl Petrikovics

Spitzer GesmbH

Das größte Ingenieurbüro der Steiermark mit zirka 50 MitarbeiterInnen garantiert als Leitbetrieb im Impulszentrum Vorau Engineering- und Synergieeffekte im Forschungs- und Entwicklungsbereich.

Ingenieursleistungen vom Feinsten!



Das Bürogebäude der Spitzer GesmbH im Impulszentrum Vorau

■ Schon im Cordoba-Jahr 1978 gründete Ing. Herbert Spitzer sein erstes Unternehmen – allerdings in Deutschland. Erfolgreiche Projekt- abwicklungen im Kraftwerksbau schufen die Basis zur baldigen Erhöhung des Personalstandes auf bis zu 20 Techniker, die bald in den verschiedensten Bereichen Top-Engineeringleistungen erbrachten.

Ein Jahrzehnt später war die Verbundenheit des Entrepreneurs zu seiner Heimatgemeinde Vorau Anlass für die Übersiedlung seiner Firma nach Österreich, wo die Spitzer GesmbH heute zu den größten Technischen Büros des Landes zählt und Unternehmen wie Siemens VAI, VA TECH HYDRO, Integral GesmbH, Austrian Energy & Environment, BDI, voestalpine Stahl Donawitz, Sandvik, VTU-Engineering GmbH, GAW, Hereschwerke sowie zahlreiche Gemeinden zu ihren zufriedenen Kunden zählen darf.

Höchst partnerschaftlich orientiert

„Wir führen Planungen für die Bereiche Industrieanlagenbau, Maschinenbau, Gebäude- & Energietechnik, Elektrotechnik und Umwelt- & Kulturtechnik durch und haben



Ing. Herbert Spitzer:
„Unsere Firma liefert das professionelle Engineering zur geplanten Innovationspower, die im Impulszentrum Vorau angesiedelt wird!“

Foto: Sissi Furgler

darüber hinaus seit fünf Jahren auch eine Abteilung für Grafik & Webdesign“, erzählt der Gründer im Exklusivinterview mit NEW BUSINESS. Die bisherige umfangreiche Tätigkeit in den verschiedensten Bereichen ermöglicht die Abwicklung von Kleinprojekten bis hin zur Komplettlösung komplexer Aufgaben auch dank der Partner im Impulszentrum und dank Kooperationen u. a. mit dem Joanneum Research, ECO WORLD STYRIA, AEE Intec, SFG – Technologiepartner Steiermark, der Technischen Universität Graz, der Montanuniversität Leoben, der WKÖ oder dem Regionalcluster Hartberg!

„Die Spitzer GesmbH agiert als Problemlöser und Engineering-Know-how-Pool“, erklärt Spitzer, dem zusätzlich seine Funktion als Geschäftsführer der im November 2004 gegründeten Impulszentrum Vorau GmbH mit den fünf Gemeinden der Gesunden Region Vorau als Gesellschaftern sehr wichtig ist. „Unser Ziel ist das Halten und Ansiedeln innovativer Betriebe im produzierenden Bereich für Energie- und Gebäudetechnik, Anlagenbau sowie generell im Bau- und Bauneben-gewerbe.“

Schwerpunkt ist die Nachhaltigkeit, und hier kommt es wie in ganz vielen Bereichen zu zukunftsorientierten Synergien. Denn mit seinem Know-how als zertifizierter WIN-Berater hat Spitzer gemeinsam mit dem Land und der WK ST das Impulszentrum nach WIN-Grundsätzen als Passivhaus (basierend auf Erdwärme, Solarenergie und Wasser) geplant.



Stranggussanlage-Bender

„Meine Antworten auf die ständig steigenden Anforderungen unserer Zeit heißen Qualitätssicherung, Weiterbildung und innovatives Denken“, versichert Spitzer. „Unsere MitarbeiterInnen werden bestens geschult und besitzen daher ein hohes Niveau an Können und Wissen. Da wir nur optimale Lösungen anbieten, erfolgt vor der Auftragsdurchführung eine intensive Arbeitsvorbereitung direkt beim Kunden. Dadurch wird das Ergebnis zielgerichtet abgestimmt, und es können für den Kunden nicht relevante Arbeitsergebnisse ausgeschaltet werden!“

Sämtliche Aufträge werden unter Einsatz modernster Software wie Inventor, Autocad, Mechanical Desktop, Solid Edge, Unigraphics, EPlan, X-Plant sowie mit einem eigenen Kanalbauprogramm ausgeführt.

„Unsere Bandbreite ermöglicht uns die Abwicklung von Komplettlösungen für große und komplexe Anlagen“, meint Spitzer.

„So haben wir für unsere Kunden Anlagen für die Stahl- und Blechherstellung (Strangguss) in allen Erdteilen geplant. Weiters haben wir Planungen für Kraftwerke, Wasseraufbereitungsanlagen, Biodieselanlagen, Sondermüllverbrennungsanlagen (EbS), Generatoren und Papiermaschinen durchgeführt!“

Spitzer GesmbH

8250 Vorau, Impulszentrum 1

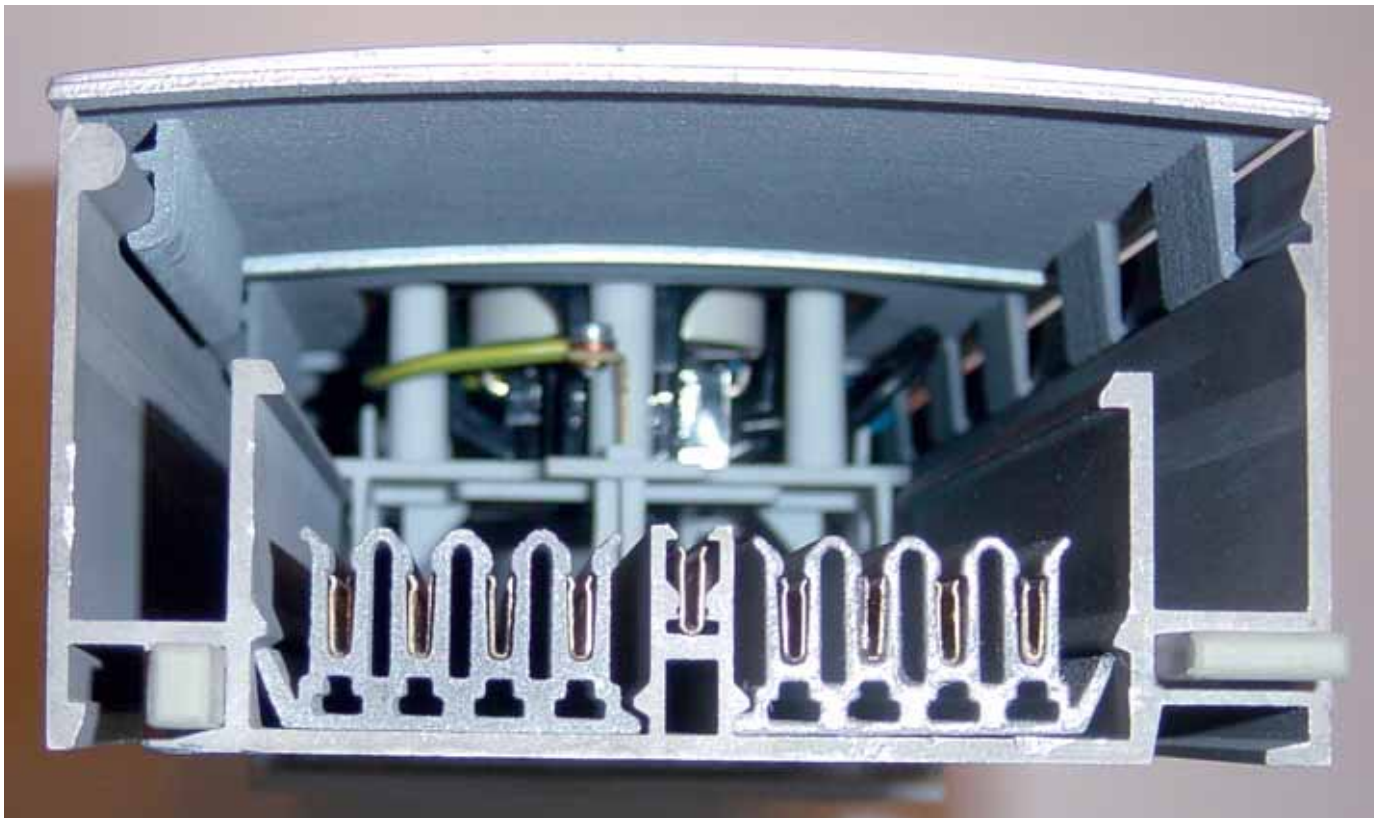
Tel.: 0 33 37/41 10-0, Fax-DW: -104

zentrale@spitzer.at, www.spitzer.at

office@iz.vorau.at, www.iz.vorau.at

Völlig neue Möglichkeiten für Fertigteilhersteller!

Ein neues Elektroinstallationssystem revolutioniert die Haustechnik.



Das OTTO Elektroinstallationssystem bringt Flexibilität ins Haus.

BISHER MUSSTE JEDER Häuslbauer schon bei der Planung genau sagen, wo die Steckdosen für die verschiedenen Elektrogeräte im Haus platziert sein sollen. Der Elektriker installiert dann genau an der vorgesehenen Stelle die jeweilige Steckdose. Ein nachträgliches Ändern ist nur unter hohem Aufwand möglich.

„Mit dem neuen System gehört dieses Problem der Vergangenheit an“, sagt Reinhard Otto, Erfinder und Entwickler des Systems. „Egal, ob Strom, Telefon, Computer oder TV, man kann zu jeder Zeit Steckdosen an der gewünschten Stelle anbringen, indem man die Steckdose einfach an jeder beliebigen Stelle ansteckt.“

Und wirklich, hat man probiert, wie leicht eine Steckdose anzubringen ist, dann fragt man sich, wie man mit dem alten System der fixen Steckdose bisher überhaupt sein Auslangen finden konnte.

Unter oder über Putz? Ganz egal!

Das System basiert auf einer Kombination aus Kunststoff- und Kupferschienen und kann unter- oder überputz installiert werden. Ebenso ist eine Umrüstung bestehender Kabelkanäle auf das neue System möglich. Letztlich, und da wird jeder Häuslbauer aufatmen, kostet das neue nicht mehr als ein herkömmliches Installationssystem, das all diese Vorteile nicht aufweist.

Dieser Vorteil der nachträglichen Änderung ohne Zuhilfenahme eines Fachmanns ist es auch, der das neue System als Produkt für den Weltmarkt auszeichnet – egal, ob die Häuser individuell oder in Fertigteilbauweise erstellt werden. Das System kann in Wand, Decke oder Boden montiert werden und ist sowohl für den Trocken- als auch den Nassausbau geeignet.

So kann sich nicht nur der Häuslbauer auf das neue System freuen, denn vor allem

für die Fertigteilhersteller tun sich ganz neue Möglichkeiten auf, können doch jetzt Decken und Wände mit dem neuen System automatisiert hergestellt und mit der gewünschten Elektroinstallationstechnik ausgerüstet werden.

Was der Otto-Motor für die Autoindustrie geworden ist, könnte die „Otto-Installation“ für den Hausbau werden.

Jedenfalls sind die Patente schon weltweit angemeldet, und Reinhard Otto ist auf dem besten Weg, die geeigneten Partner für die Produktion und Vermarktung zu finden. Schnell entschlossene Investoren können noch einsteigen! <<

Kontakt:

Innovation Network Austria GmbH
1100 Wien, Fernkorngasse 10
Tel.: 01/961 91 71-0, info@inna.at
www.inna.at

DCM DECOmetal GmbH

DCM führt die seit 2003 begonnene Politik der vertikalen Integration weiter erfolgreich durch und hat vor kurzem das Chromwerk in Albanien, das zu den größten Industriebetrieben des Skiptetaren-Landes zählt, gemeinsam mit einem russischen Partner erworben.

Der (Chrom-)Deal des Jahrzehnts

■ Als Johann Gottlob Lehmann 1761 im Ural ein orange-rotes Bleichromat-Mineral (Pb-CrO₄) vorfand, das er Rotbleierz nannte, blieb Chrom noch „unentdeckt“, weil es Lehmann als Blei-Eisen-Selen-Verbindung identifizierte. 1770 fand Peter Simon Pallas ein rotes Bleimineral und nannte es Krokoit (von griech. krokos „safranfarben“). Ein aus Krokoit gewonnenes strahlendes Gelb, das Chromgelb, wurde zur Modifarbe (und u. a. von Vincent van Gogh für seine berühmten Sonnenblumenbilder verwendet).

1797 gewann Louis-Nicolas Vauquelin Chrom(III)oxid aus Krokoit und Salzsäure. 1798 erhielt er verunreinigtes elementares Chrom durch Reduktion von Chrom(III)oxid mit Holzkohle. Dieses neu isolierte Element erhielt aufgrund der Vielfarbigkeit seiner Salze den Namen „Chrom“ (griech. chroma, Farbe).

Im 19. Jahrhundert wurden Chromverbindungen überwiegend als Farbpigmente verwendet, Ende des 20. Jahrhunderts hauptsächlich für korrosions- und hitzebeständige Legierungen. „Chrom wird fast nur als Chromit oder Chromeisenstein im Tagebau oder in geringer Tiefe abgebaut“, erklärt DCM-Chefin Dr. Rohtraut Skatsche-Depisch.

Wesentliche Förderländer sind Südafrika, Kasachstan, Indien, Simbabwe, Finnland – und Albanien. Jährlich werden rund 15 Millionen Tonnen marktfähiges Chromierz gefördert, aus denen sich etwa vier Millionen Tonnen Ferrochrom mit einem Marktwert von 2,5 Milliarden Dollar gewinnen lassen.

Was tun mit Chrom?

Chrom(verbindungen) werden für die verschiedensten Anwendungen eingesetzt:

- Hartverchromung: galvanisches Aufbringen einer bis zu 1000 µm dicken Verschleißschutzschicht direkt auf Stahl, Gusseisen, Kupfer und auch Aluminium (hartverchromte Aluminiumzylinder im Motorenbau)
- Verchromte Leichtmetallfelgen sind besonders in der Tuning-Szene sehr beliebt.
- Legierungselement in korrosions- und hitzebeständigen nichtrostenden Stählen



Ein Überblick über das DCM-Geschäft (links), verchromte Felge



■ Dekorverchromung: galvanisches Aufbringen einer < 1 mm dicken Cr-Schicht als Dekor mit einer korrosionsschützenden Zwischenschicht aus Nickel(-Kupfer). Sehr oft werden auch Kunststoffteile verchromt.

■ Katalysator, um chemische Reaktionen zu ermöglichen oder zu beschleunigen

■ Chromit zur Herstellung von Formen für das Brennen von Ziegelsteinen

■ Färben von Glas, Chromate und Chromoxide werden als Farbpigmente in Farben und Färbemitteln verwendet.

■ Kaliumdichromat als Reinigungsmittel für Laborgeräte aus Glas und als Titrationsmittel, Fixiermittel in industriellen Färbepädern

■ Chrom(IV)-oxid, Chromdioxid, CrO₂: ein schwarzes ferromagnetisches Pulver für die Herstellung von Magnetbändern mit besserem Signal-Rausch-Verhältnis als konventionelle Eisenoxid-Magnetbänder

■ Chromgerbung ist das wichtigste Verfahren zur Herstellung von Leder.

■ Chromgelb ist wichtig für die Fälschungsanalyse „alter“ Gemälde.

In der Medizin findet Chromoglicinsäure als Mastzellstabilisator in der Therapie von Asthma bronchiale und der allergischen Schleimhautreaktion Anwendung.

Der „Big Deal“ von DCM

Zur Optimierung des Chromgeschäfts hat nun DCM DECOmetal in Albanien eine Chrommine mit Schmelzbetrieb gemeinsam mit einem russischen Partner, der das Werk betreiben wird, erworben. „Der Businessplan sieht einen Produktionsumfang von 70.000

bis 80.000 Tonnen Chromerz und ca. 25.000 Tonnen Ferrochrom pro Jahr vor“, verrät der Technische Direktor Dr. Heinz Müller, der das Know-how von DCM in einen der größten Industriebetriebe Albanien implementieren wird. Die Beschäftigungssicherheit für 800 MitarbeiterInnen ist gegeben, laut Skatsche-Depisch „wird aufgestockt“.

In den nächsten vier Jahren sollen rund 20 Millionen Euro investiert werden. Geliefert wird nach China, aber auch in die EU. „Wir punkten mit Kompetenz und Zuverlässigkeit in mehr als drei Dutzend Ländern“, sagt Skatsche-Depisch. Das Familienunternehmen Heinrich Depisch's Söhne und Co Ges.m.b.H wurde 1846 in Wien gegründet. 1967 initiierte Herbert Depisch die DECOmetal und führte sie mit Tochter Rohtraut zu einem international angesehenen Unternehmen, das heute zu den Top-200-Firmen in Österreich zählt.

2006 wurde ein Rekordumsatz von 411 Millionen Euro erzielt, für 2007 besteht bereits ein Auftragsstand von mehr als 300 Millionen Euro. „Alle strategischen Beteiligungen bisher haben sich sehr positiv entwickelt“, freut sich Skatsche-Depisch. DCM-Niederlassungen gibt es in der Ukraine, in Russland, Kanada, den USA, Australien, China und Dubai. Die Fäden laufen aber in Fürstenfeld zusammen, wo auch der DCM-Eigentümer, die „Herbert Depisch Privatstiftung“, ihren Sitz hat.

DCM DECOmetal GmbH

8280 Fürstenfeld, Grazerplatz 5

Tel.: 0 33 82/520 52-0, Fax: 0 33 82/557 65

www.dcm-vienna.com

„Erfolgreiche Produkte sind nicht von der Stange!“

Partnerschaft von Schelling und Lenze sichert Innovationen im Rahmen von sieben Millionen Euro – Kooperationsvertrag schafft neue Arbeitsplätze und stärkt den Wirtschaftsstandort Vorarlberg.

MIT DER EINFÜHRUNG der Serie Schelling PLUS+ im Frühjahr 2006 hat der Vorarlberger Sägemaschinenhersteller eine neue Generation innovativer und leistungsstarker Maschinen auf den Markt gebracht. Für die Entwicklung der neuartigen Antriebstechnologie der fh-Produktlinie wurde Lenze Österreich beauftragt. Mit Erfolg: In nur zehn Monaten konnte Schelling die verkauften Stückzahlen der fh-Serie mit Lenze-Antriebstechnik um rund 30 Prozent steigern. Ein Kooperationsvertrag der Partnerunternehmen soll künftig neue Innovationen für weitere Maschinengenerationen im Rahmen von sieben Millionen Euro sicherstellen.

Innovationen auf Top-Niveau und gemeinsame Stärken als Team bündeln: Mit diesem Ziel haben sich Schelling Anlagenbau und Lenze Österreich, einer der führenden Spezialisten für Antriebstechnik und Automation, zu einem gemeinsamen Innovationsprojekt zusammengeschlossen. Innerhalb der nächsten drei Jahre sollen durch Know-how-Transfer effizienter Maschinenkonzepte und modernster Antriebstechnik weitere innovative Systeme für künftige Schelling-Maschinen entwickelt werden.

Vor zwei Jahren hat Schelling die Entwicklung auf einen Stage-Gate®-Prozess umgestellt. Neben der starken Einbindung von Kunden in den Innovationsprozess tragen auch die strategischen Lieferanten zum Erfolg der Produkteinführungen bei. „Für

Stefan Gritsch, Geschäftsführer Schelling Anlagenbau (l.), Martin Zotz, Lenze-Niederlassungsleiter Vorarlberg/Tirol (r.)



erfolgreiche Innovationen braucht es starke Partner“, weiß Schelling-Geschäftsführer Stefan Gritsch. „Wir haben bereits langjährige positive Erfahrungen mit Lenze, diese gute Zusammenarbeit wollen wir nun weiter intensivieren. Durch den Kooperationsvertrag schaffen wir grundlegende Innovationen und tragen somit auch zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Vorarlberg bei.“ So sollen künftig durch gezielte Kooperationen mit ausgewählten Partnern neue innovative Produkte mit wesentlich kürzeren Entwicklungszeiten auf dem Markt eingeführt werden.

Partnerschaft sichert Arbeitsplätze in Vorarlberg

Entscheidend für den Zuschlag für Lenze war, dass dieser nicht nur einzelne Komponenten, sondern auch maßgeschneiderte Komplettsysteme im Programm hat. „Wir entwickeln für unsere Kunden komplette Lösungen aus einer Hand und übernehmen dadurch auch die Verantwortung für von uns konzipierte Anlagen“, betont Martin Zotz, Lenze-Niederlassungsleiter für Vorarlberg und Tirol. „Das ist ein entscheidender Vorteil gegenüber anderen Anbietern, die oft nur Teillösungen im Bereich Automation und Antriebstechnik liefern können, und – was besonders wünschenswert ist – die Arbeitskraft bleibt im Land!“

Herzstück der neuen fh-Serie von Schelling ist das von Lenze entwickelte Antriebskonzept Servo Drives 9400 mit integrierten Sicherheitsfunktionen. Durch den modularen Aufbau des Antriebssystems sind individuelle Lösungen für jede spezielle Kundenanforderung jederzeit umsetzbar. <<

Daten und Fakten

■ Der Sägemaschinenhersteller Schelling mit Stammsitz in Schwarzach zählt zu den global führenden Herstellern von Plattenaufteil-, Sortier- und Stapelanlagen für Holz-, Kunststoff- und Metallwerkstoffe und ist kompetenter Partner von Platten- und Möbelherstellern, Verarbeitungsbetrieben von Leiterplatten, NE-Metallen und Kunststoffen.

Mitarbeiter: 350 in Vorarlberg

Standorte: USA, Asien, England, Russland, Polen, Slowakei

Umsatz: 40 Millionen Euro

www.schelling.at

■ Lenze Österreich mit Hauptsitz im oberösterreichischen Asten ist eine international agierende Unternehmensgruppe im Bereich Antriebs- und Automatisierungstechnik für industrielle Produktionsmaschinen und -anlagen. Die Produktpalette reicht von Motoren, Getrieben, Bremsen, Frequenzumrichtern und Servoantrieben bis zur Lenze Verbindungstechnik mit Zahnriemenantrieben, Kupplungen und Welle-Nabe-Verbindungen. Die Lenze Anlagentechnik umfasst die Planung und Inbetriebnahme von elektrischen Schaltungen inklusive Beratung, Software- und Hardwareprojektierung.

Mitarbeiter:

270 in OÖ, weltweit mehr als 3000

Standorte: weltweit in über 60 Ländern

Umsatz: Lenze Österreich 99 Millionen, weltweit 580 Millionen Euro

www.lenze.at



DAXNER GmbH

Das dynamische Welser Unternehmen ist auf die Produktion hochwertiger Maschinen und Anlagen für die Schüttgutindustrie spezialisiert. Seit mehr als zwei Jahrzehnten steht Daxner der Lebensmittel-, Mischfutter-, Baustoff-, Kunststoff- und chemischen Industrie als kompetenter und zuverlässiger Partner zur Seite.

Hier gibt's innovative Gesamtkonzepte

■ Seit dem Erwerb der Mühlenbaufirma Kreuzhuber mit neun Beschäftigten durch Ing. Johann Daxner im Jahr 1984 hat sich eine ganze Menge getan.

„Anlagentechnologie ist Vertrauenssache“, bringt der Gründer und Firmenleiter die Unternehmensphilosophie auf den Punkt. „Auch noch so schwierige kundenspezifische Anforderungen sehen wir als interessante Herausforderung, die wir gern annehmen. Das Ergebnis sind einmalige und individuelle Anlagen. Auf diesem Wege konnten wir in allen Branchen, die Schüttgut verarbeiten, Stammkunden und Freunde gewinnen, die uns immer wieder ihr Vertrauen schenken.“

Ob Pulver oder Granulat – mehlig oder körnig: Schüttgütern begegnet man in fast allen Lebens- und Industriebereichen. Sie nutzbar zu machen ist die Aufgabe der Schüttgut-Technologie. Hochentwickelte Anlagen sorgen für einen reibungslosen Materialfluss und gewährleisten ein hohes Maß an Leistung und Qualität der Produktionsprozesse. So kommt Schüttgut in Bewegung.

Noch vor der Jahrtausendwende wurden u. a. zwei Neubauten für Montage und Verwaltung realisiert, ein CAD-System für die Konstruktion eingeführt und in neue Maschinen für die Blechbearbeitung investiert.

Nummer eins in Österreich!

Der Erfolg konnte und kann sich sehen lassen: Daxner hat sich inzwischen zum führenden österreichischen Hersteller von Anlagen für die Nahrungsmittelindustrie entwickelt. 2002 wurde ein modernes Großraumbüro gebaut, zwei Jahre später ein Warenwirtschaftssystem für eine integrierte EDV Komplettlösung eingeführt.

Heute beschäftigt man rund 75 MitarbeiterInnen und hat vor kurzem die topmoderne Produktionshalle NIRO-PUR für Edelstahlverarbeitung in höchster Reinheit und bester Qualität eröffnet.

Tolle Kunden wie beispielsweise der führende heimische Gewürzmittelhersteller Almi betrauen das oberösterreichische Hightech-



Daxner steht für individuelle Lösungen, zuverlässige Anlagen und Hightech-Produkte.

Unternehmen mit Planung, Bau und Montage kompletter Schüttgutanlagen.

Für Manner und dessen Drageekeksi und Waffelschnitten wurde in Perg eine Masseaufbereitungsanlage realisiert, den Lebensmittelkonzern Nestlé begleitete Daxner sogar bis nach Moskau, um dort vor Ort eine Big-Bag-Entleer-, Förder- und Dosieranlage zu errichten.

Für den international erfolgreichen Erzeuger von Sanitärprodukten Laufen lieferten die Welser die gesamte Pulveraufbereitungsanlage für das Werk in Wilhelmsburg.

Die Perspektiven für heuer

„Heuer stehen wieder sehr spannende Projekte auf dem Programm“, freuen sich Ing. Johann und DI Christian Daxner bereits auf die Herausforderungen für 2007.

Unter der Vorgabe leichten Wachstums steht das Jahr aber eher im Zeichen der Konsolidierung. „Wir sind weiterhin auf Zukunftskurs. Nach einer Phase des Kapazitätsausbaus liegt jedoch unser Hauptaugenmerk vorerst

auf organisatorischen Themen“, legen die beiden die Marschrichtung fest. Spannend bleibt jedenfalls auch der Export, hier konnte das Unternehmen 2006 um das Doppelte zulegen. „Der Exportanteil beträgt bereits rund ein Viertel des Umsatzes, und das Auslandsgeschäft bietet noch eine Menge Zusatzpotenzial“, so Exportleiter DI (M. S.) Christian Daxner.

Ein „Erfolgsgeheimnis“ ist jedenfalls die „lernende Organisation“ bei Daxner, wo MitarbeiterInnen, ihrem Wissen und ihren Fähigkeiten Raum und Möglichkeit gegeben wird, sich zu entfalten und somit zum Erfolg und damit auch zu dem der Kunden beizutragen. Qualifikation ist kein starrer Begriff, sondern muss sich mit ebenso hoher Dynamik weiterentwickeln, mit der sich die Märkte und die Anforderungen ändern.

DAXNER GmbH

4600 Wels, Vogelweiderstraße 41
Tel.: 0 72 42/442 27-0, Fax-DW: -80
www.daxner.at, office@daxner.at

Kick it like Beckham!

Die Führungskraft des 21. Jahrhunderts ist eine Mischung aus David Beckham, J. K. Rowling, Viggo Mortensen, Madonna und Fernando Alonso.



Ideal wäre eine Mischung aus Fernando Alonso, David Beckham und noch einigen weiteren Persönlichkeiten ...

GEMÄSS EINER VON CATENON Worldwide Executive Search, einem internationalen Unternehmen, das auf globaler Ebene nach Führungskräften sucht, durchgeführten Analyse kombiniert die perfekte Führungskraft die geografische Mobilität des Fußballspielers, die Kreativität und Innovation der Schriftstellerin, die multikulturelle Mentalität des Schauspielers, die Flexibilität der Sängerin und die Ergebnisorientiertheit des Rennfahrers.

Natürlich verfügt der ideale Kandidat für ein beliebiges europäisches Land demnach nicht nur über die richtige Ausbildung, beherrscht mehrere verschiedene Sprachen und ist bereit, seinen Standort zu ändern, sondern stellt außerdem eine Mischung aus einigen Eigenschaften des Fußballspielers, der Schriftstellerin, des Schauspielers, der Sängerin und des Rennfahrers dar.

Der Studie zufolge kann man schlussfolgern, dass trotz der Tatsache, dass diese Personen alle in einem anderen Business tätig sind, alle fünf über Persönlichkeitsmerkmale verfügen, die von den meisten Unternehmen gesucht werden.

Beckhams Mobilität

Entsprechend der Schritte bei der Suche nach Führungskräften, die von Catenon vorgenommen wurde, wurden 30 Prozent der Stellen besetzt, indem nach dem Kan-

didaten in mindestens vier Ländern zur gleichen Zeit gesucht wurde, wohingegen vor nur zwei Jahren 95 Prozent der offenen Stellen mit Führungskräften aus dem Land der Arbeitsstelle belegt wurden.

Unternehmen wissen Führungskräfte zu schätzen, die in einer der Geschäftsstellen des Unternehmens in einem beliebigen Land arbeiten können. Um das zu ermöglichen, benötigen sie Fachkräfte, die bereit sind, in andere Länder umzuziehen, wie es David Beckham im Verlauf seiner Karriere gezeigt hat und von England nach Spanien und nun in die Vereinigten Staaten gezogen ist.

Rowlings Kreativität, Innovation und Vorstellungskraft

Unternehmen stehen heutzutage nicht nur mit ihren Produkten oder Technologien miteinander im Wettbewerb. Heute ist das Personal der Schlüssel zum Erfolg und der wirkungsvollste Wettbewerbsvorteil. Zusätzlich genügt es nicht, gute Arbeit zu leisten, sondern sie soll auch noch so innovativ und kreativ wie möglich durchgeführt werden.

Im Ergebnis symbolisieren die Vorstellungskraft, Innovation und Kreativität von J. K. Rowling, der Schöpferin der Harry-Potter-Reihe, was von Führungskräften erwartet wird: die Fähigkeit, Probleme

mithilfe ihrer Vorstellungskraft zu lösen, und dass sie über die kreativen Fähigkeiten verfügen, neue Wege und kühne Lösungen zu finden.

Mortensens Multikulturalismus

Wir leben im Zeitalter offener multikultureller Denkweisen, wo sich Fachkräfte im Ausland adaptieren können. Unternehmen verfügen über interne Strukturen, die eine Koordinierung eines bestimmten Bereichs für alle geografischen Märkte ermöglichen.

Führungskräfte benötigen nicht nur Sprachkenntnisse, sie brauchen ebenfalls die bereichernde Erfahrung vom Leben in anderen Kulturen. Dies trifft auf den Schauspieler Viggo Mortensen zu: Geboren in New York als Kind eines dänischen Vaters, wuchs Mortensen in Argentinien auf und spricht fließend Englisch, Spanisch und Dänisch.

Madonnas chamäleonartige Flexibilität

Unter Berücksichtigung der wachsenden Dynamik der heutigen Wirtschaft legen Unternehmen Wert auf Fachkräfte, die extrem flexibel sind. Madonna ist ein gutes Beispiel dieser Fähigkeit, sich unterschiedlichen Szenarien anzupassen. Die vormalig provokative Künstlerin gewinnt heute durch das Schreiben von Kinderbüchern an Popularität. Sie ist in all ihren unterschiedlichen Rollen erfolgreich und weist eine Vielseitigkeit auf, die Voraussetzung für einen beliebigen Job ist.

Alonsos Ergebnisorientiertheit

Die letzte Eigenschaft für eine perfekte Führungskraft ist die Fähigkeit zur Ergebnisorientiertheit. Das Vermögen, Ziele und Vorgaben zu erreichen, wird von Unternehmen am meisten geschätzt.

Formel-1-Fahrer Fernando Alonso konzentriert sich nicht nur auf den Sieg, er verfügt ebenfalls über Eigenschaften wie Standhaftigkeit, Ausdauer und Konzentrationsvermögen. <<

Ecoplast Kunststoffrecycling GmbH

Als eines der 20 bedeutendsten Branchenunternehmen in Europa ist Ecoplast mit einer Verwertungskapazität von 25.000 t Kunststoffabfall per anno, eigener Bioenergieanlage zur Strom- und Wärmeproduktion sowie eigener Bioabwasserreinigungsanlage eigentlich die Nummer 1 beim Kunststoffrecycling. Jedes Jahr werden in Wildon rund 20.000 t Erdöl und ca. 75.000 Tonnen CO₂ eingespart! Aus Abfall wird neuer, wertvoller Rohstoff hergestellt und in ganz Europa vermarktet!

Nummer 1 beim Kunststoffrecycling

■ Ecoplast wurde 1989 gegründet und erzielt heute mit 65 MitarbeiterInnen einen Jahresumsatz in der Größenordnung von rund 12 Millionen Euro – Tendenz weiter steigend. „Wir leisten unseren Beitrag, aus Kunststoffabfällen Qualitätsrecyclate herzustellen“, erklärt Geschäftsführer Herbert Knittl im Gespräch mit NEW BUSINESS. „Wir reduzieren das Depo-nievolumen, schonen Erdölressourcen und Landschaften und erzeugen damit wichtige Kunststoffrohstoffe. Damit helfen wir mit, die Umwelt und den Lebensraum für uns und unsere Kinder lebenswert zu erhalten!“

Der Neubau von „ECO 2000“ wurde im Sommer 1998 vollendet, im 1. Quartal 2007 ging die Bioenergieanlage an das Netz, im 2. Quartal 07 startet die neue Recyclinglinie, und im 3. Quartal 07 wird die neue Bioabwasserreinigung den Betrieb aufnehmen.

„Unsere Möglichkeiten am Standort Wildon bestehen in einem wirtschaftlich sinnvollen Beitrag durch Wiederverwertung“, erläutert Knittl. Ecoplast ist nach ISO 9001 und 14000 ff EMAS sowie ÖKI Gütesiegel zertifiziert.

Schluss mit der Wegwerfmentalität!

Das Recycling der Kunststoffabfälle vollzieht sich in einem aufwändigen Prozess. Zunächst werden die Materialien zerkleinert und vorgewaschen, dann gereinigt und nach dem spezifischen Gewicht getrennt. „Nach der Trocknung und Extrusion werden die Sekundärrohstoffe nach Qualitätsstufen klassifiziert und zu homogenen 24-Tonnen-Ladungen aufgemischt“, erklärt Knittl. „Danach werden sie vollautomatisch in Säcke verpackt und palettiert oder lose als Siloware an unsere Kunden in ganz Europa geliefert.“

Ecoplast orientiert sich stets an Neuware; die Messlatte aller recycelten Produkte ist immer der primäre Rohstoff, an dessen Qualität das Unternehmen so nah wie möglich herankommen will. „Damit auch künftige Generationen den kostbaren Rohstoff Erdöl für lebenswichtige Einsatzbereiche wie z. B. in



Bio Energie Anlage



Folienwaschanlage



Zerkleinerungsmühle



Granulatsilotürme mit Produktionshalle

der Medizin zur Verfügung haben, müssen wir bereits HEUTE mit den Rohstoffen sparsam umgehen und Altstoffe verwerten“, gibt Knittl als Motto für NEW BUSINESS vor. Für ordentlich sortierten Kunststoffabfall erhält man vom Recyclingbetrieb viel Geld! Nicht ordentlich sortierter Kunststoffabfall wird verbrannt und kostet viel Geld!

Aber das Recycling allein reicht Knittl noch nicht, in Wildon kehrt man auch beim Umweltschutz „vor der eigenen Haustür“: „Es hat uns sehr gestört, dass wir zwar sehr viel für die Umwelt tun, Ölbedarf und CO₂-Emissionen reduzieren, sie aber gleichzeitig durch den Betrieb des Werks auch etwas belasten!“ Deswegen ging vor wenigen Wochen eine leistungsstarke Bio-Energieanlage in Betrieb,

die aus Maissilage und Schweinegülle Strom produziert, der in das allgemeine Netz eingespeist wird, und darüber hinaus noch thermische Energie, die Ecoplast selbst verwendet, um die gewaschenen Abfälle zu trocknen. Damit agiert das Unternehmen weitgehend emissionsfrei, und die rund 300.000 l Heizöl, die das Recycling bisher pro Jahr verbrauchte, sind nicht mehr notwendig. Darüber hinaus säubern firmeneigene Biokläranlagen die Abwässer und führen sie zurück in den Produktionskreislauf.

Ecoplast Kunststoffrecycling GmbH

8410 Wildon, Untere Aue 21

Tel.: 0 31 82/33 55-0, Fax-DW: -20

info@ecoplast.com, www.ecoplast.com

InnovationSpirit stellt vor: Das „Ideen-Coaching“

Die zügige Umsetzung einer Idee ist erfahrungsgemäß ein wesentlicher Faktor im Erfolgsspektrum und kann entscheidend für „Erfolg!“ oder „Flop“ sein.

IDEEN-COACHING? Schon wieder ein neuer Managementbegriff? „Nein“, so meint DI Heimo Zimmermann, „vielleicht nicht allgemein so bekannt. Dieser Begriff beschreibt meine Tätigkeit, mein Know-how als Begleiter bei der Prüfung und Realisierung von vorhandenen Ideen. Er beschreibt die Art meiner Hilfestellung auf dem Weg zum Erfolg.“

Es gibt sie, die „gute Idee“. Aber leider auch die traurige Tatsache, dass zahlreiche gute Ideen in den Schubladen verstauben oder nach einem gehörigen Aufwand nur deshalb scheitern, weil die grundsätzlichen Fragen nicht rechtzeitig und nicht in der richtigen Abfolge gestellt wurden. Als Beispiel: Gibt es ein Produkt mit ähnlichem Kundennutzen bereits am Markt, bestehen bereits Schutzrechte, gibt es Konkurrenzprodukte, gibt es für das Produkt Finanzierungspartner usw. – das kann Flop oder teures Lehrgeld bedeuten.

Professionelle Entscheidungsgrundlage

Aus diesem Grund hat das Ingenieurbüro Heimo Zimmermann ein Instrumentarium entwickelt, das schrittweise alle wesentlichen Fragen stellt und eine professionelle Entscheidungsgrundlage für das weitere Vorgehen schafft. Mit diesem Ideencheck wird die Produktidee einer vielfacetigen Prüfung unterzogen, und auch die Finanzierungs-, Förderungs- und Marktpotenziale werden erhoben. Dabei ist wichtig, dass neben dem Technikerblickwinkel auch die Erfahrung im Unternehmerischen in



Im Allgemeinen versteht man unter einer Idee einen Einfall oder einen neuen Gedanken. Wenn eine Idee Gestalt annimmt, kann sie z. B. auch zur Erfindung bzw. zur Innovation werden ...



den Beratungsmix und in die Projektbegleitung einfließt, um etwaige Stolpersteine zu vermeiden.

Rechtzeitig erkennen zu können, ob die Ideenrealisierung auch wirtschaftlich eine richtige Entscheidung ist, wird durch die Beziehung eines versierten Coaches nicht nur erleichtert, sondern vielleicht erst dadurch möglich, da der Außenblick ungetrübt ist. Ideen-Coaches wissen auch, wo Geldmittel geparkt sind, welche Finanziers und Fördertöpfe angesprochen werden können und welcher Investor der richtige Partner werden kann.

Problemzonen und Förderungen

Internationales Schutzrecht ist fast für alle Investoren ein Musskriterium, wobei internationale Absicherung mit hohem Finanzaufwand verbunden ist und daher gerade in der Anfangsphase das Projektbudget schwer belastet. Und die Strategie dazu?

Ideenklau ist nicht nur ein Thema in Fernost. Auch große europäische Handelskonzerne neigen dazu, eine gute Idee mit geringfügigen Änderungen selbst auf den

Markt zu bringen. Daher besonders wichtig: Wann tritt man im Falle einer Fremdverwertung an eventuelle Lizenznehmer heran? Fragen, die Ihnen der Ideen-Coach vielleicht ad hoc beantworten kann oder mit ihnen die Beantwortung im speziellen Fall erarbeitet. Auch kann er für ihr Projekt Förderanträge stellen, so zum Beispiel auf eine 50-Prozent-Förderung durch die Wirtschaftskammer oder sogar 75 Prozent für JungunternehmerInnen (Kurzberatung bis zu acht, Fachberatung bis zu 24 Stunden). Weitere Förderungen gibt es projektspezifisch für Lohnkosten, F&E von Land, Bund und EU. Ideen-Coaches wissen, wo die Chancen am höchsten sind. <<

Kontakt:

Ingenieurbüro

DI Heimo Zimmermann

Projekt- & Innovationsmanagement

Planung & Beratung

1200 Wien, Jägerstraße 30/16

Tel.: 01/968 23 49

E-Mail: h.zimmermann@chello.at

<http://members.chello.at/ib-zimmermann>



DI Heimo Zimmermann, Kulturtechniker und Ideen-Coach: „Ideen sollten frisch und staubfrei bleiben! Langes Wälzen stärkt sie nicht, ganz im Gegenteil, und ‚Schubladisieren‘ ist nur eine von vielen Entscheidungsmöglichkeiten!“

FMT Gruppe

FMT ist das Synonym für sichere Projektausführung und erfolgreiche Partnerschaft bei Montage und Service von Industrieanlagen. Verantwortung übernehmen, Termine halten und Qualität liefern: Das sind die Werte, auf die FMT baut und jeden Tag aufs Neue unter Beweis stellt – seit 1980 im Dienste der Kunden!

Auch IHR Partner für Industrieanlagen!

■ Als KR Heinz J. Angerlehner 1980 die FERRO-Montagetechnik in Wels gründete, war ihm wohl nicht bewusst, welche Größe und Bedeutung „sein“ Unternehmen einmal erreichen würde. Dabei waren schon 1982 mehr als 100 MitarbeiterInnen beschäftigt.

FMT ist ein Dienstleistungsunternehmen für Montage und Service von Industrieanlagen, wird von der Zentrale in Thalheim bei Wels gesteuert und bietet ein starkes Netzwerk für professionelle Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Industrie. Mechanische und elektrische Generalmontagen ganzer Fabriken haben zur positiven Entwicklung der FMT-Gruppe entscheidend beigetragen. Der Bereich Industrieservice wurde in den vergangenen Jahren ebenfalls stark forciert und zählt nun zum wichtigen Kerngeschäft. FMT ist bei Montagen in der Papier- und Zellstoffindustrie europaweit führend, und auch der Investitionsboom am Energiesektor bringt dem Montagespezialisten laufend neue Aufträge.

Zuverlässigkeit, Flexibilität und gut ausgebildetes Fachpersonal gehörten von Anfang an zu den obersten Prinzipien. Pioniergeist, Einsatz und Know-how waren ausschlaggebend dafür, dass FMT insbesondere in der Papierindustrie bereits in den ersten Jahren Großprojekte erfolgreich abwickeln konnte.

Tausende abgewickelte Projekte für rund 2000 zufriedene Kunden in weltweit mehr als 40 Ländern mit über 16 Millionen geleisteten Arbeitsstunden: Diese eindrucksvollen Zahlen beschreiben kurz und bündig die außerordentlich erfolgreiche Geschichte des Unternehmens. Aktuell ist FMT am Bau von neuen Kraftwerken in Deutschland, Spanien, Italien und Norwegen beteiligt.

„Große Stärke Fullservice“

Immer neue Herausforderungen erfolgreich zu meistern und gemeinsam mit den Kunden die beste Lösung zu realisieren sind Antrieb und Vision. Derzeit beschäftigt FMT an fünf Standorten in Österreich und Deutschland insgesamt 620 qualifizierte Fachkräfte und



FMT-Zentrale in Thalheim bei Wels (l.), Umbauarbeiten bei Smurfit Kappa Nettingsdorfer



erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Betriebsleistung in Höhe von rund 70 Millionen Euro. Renommierete Unternehmen vertrauen auf das umfassende Leistungsspektrum, das über Montage und Service von Maschinen und Anlagen weit hinausreicht. Mit Komplettlösungen aus einer Hand werden Schnittstellen vermieden und wertvolle Synergieeffekte ermöglicht.

In den Geschäftsfeldern Papier und Zellstoff, Energie und Umwelt, Holz und Faserplatten, Steine, Erden und Zement, Lager- und Fördersysteme sowie Stahl und Hüttenwesen werden folgende Leistungen offeriert: Projektmanagement, Planung und Konstruktion, Fertigung und Ersatzteilservice, mechanische Montage, Elektro-/MSR-Montage sowie Anlagenservice und Modernisierung.

Um die Projekte zur vollsten Zufriedenheit der Kunden abzuwickeln, bedarf es neben dem technischen Rüstzeug in erster Linie bestens geschulter Fachkräfte. In puncto Aus- und Weiterbildung setzt die Gruppe hohe Maßstäbe: Die MitarbeiterInnen durchlaufen in regelmäßigen Abständen ein für ihren Bereich maßgeschneidertes Programm. Ein besonderer Schwerpunkt wird bei FMT auf die Lehrlingsausbildung gelegt.

Führungswechsel bei FMT

Nach 27 Jahren an der Spitze der FMT Gruppe wechselte Mehrheitseigentümer KR Angerlehner im März als Vorsitzender in den Aufsichtsrat. Mit Dipl.-Ing. Alfred Riedl und Ing. Herbert Säumel agieren jetzt zwei bran-

chenerfahrene Manager als Geschäftsführer. „Es war mir immer ein großes Anliegen, frühzeitig die Weichen für einen geordneten Übergang zu stellen“, sieht Angerlehner „seiner“ Gruppe nun bestens gerüstet für ein weiterhin gesundes und stabiles Wachstum und als Garant für sichere Arbeitsplätze.

Riedl ist als Minderheitseigentümer neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der FMT Industrieholding GmbH und der FERRO-Montagetechnik GmbH und verantwortet Vertrieb, Projektmanagement sowie den kaufmännischen Bereich. Zudem übernahm er die Geschäftsführung der Tochterfirma in Düsselndorf. In den letzten 20 Jahren bekleidete Riedl maßgebliche Führungspositionen im internationalen Voith-Konzern, z. B. als Vorsitzender der Geschäftsführung bei Voith Paper St. Pölten und Geschäftsführer bei Voith Paper Rolls. Säumel kommt als langjähriger Geschäftsführer der FMT Industrieservice GmbH aus der eigenen Gruppe und ist als Mitglied der Geschäftsführung der FMT Industrieholding GmbH und der FERRO-Montagetechnik GmbH für Baustellenmanagement, Montageplanung Montageabwicklung sowie die Werkstätten verantwortlich.

Außerdem bleibt er auch weiterhin Vorsitzender der Geschäftsführung der FMT Industrieservice GmbH in Graz.

FMT Gruppe

4600 Thalheim bei Wels, Ascheter Straße 54

Tel.: 0 72 42/628 88-0, Fax: 0 72 42/692 97

www.fmt.biz

Weltneuheit für Pellets und Scheitholz

Hartl Energy-Tech GmbH vermarktet umweltfreundliche Heizprodukte weltweit. Niedrige Kosten in der Energieerzeugung bescheren bereits höchst beachtliche Exporterfolge.

DIE HARTL ENERGY-TECH GmbH im Techno-Z Salzburg vermarktet weltweit die modernen und umweltfreundlichen Heizsysteme des Schwesterbetriebs SHT Heiztechnik aus Salzburg GmbH.

Und das höchst erfolgreich: Gerade in den „Emerging Markets“ in Osteuropa sind die innovativen Heizsysteme sehr gefragt. Aber auch in anderen Ländern wie Irland, Luxemburg und Italien läuft das Geschäft prächtig. In Frankreich und Kanada wurden zudem im Herbst 2006 eigene Tochtergesellschaften errichtet. Im letzten Jahr konnte der Gesamtumsatz um mehr als 65 Prozent gesteigert werden. Die Anzahl der Beschäftigten in der SHT-Gruppe beträgt bereits 70 Mitarbeiter.

„Gerade die Klimadebatte hat gezeigt, dass die CO₂-neutralen Brennstoffe Holz und Pellets eindeutig die Zukunft sind“, erklärt der Gründer von Hartl Energy Tech und SHT, Dipl.-Ing. Herbert Hartl, MBA, die starke Nachfrage nach den SHT-Produkten. „Und das muss man einfach klipp und klar sagen: Österreich ist bei den Holzheizungen führend und gibt international den Ton an.“ Ganz besonders stolz ist Hartl auf eine Weltneuheit aus seinem Unternehmen, den SHT-Kombiheizkessel für Pellets und Scheitholz: „Es ist der erste vollwertige Heizkessel, der den Brennstoff automatisch erkennt, beide Brennstoffe automatisch zündet und bei höchstem Wirkungsgrad – bis zu 94 Prozent – verbrennt.“

Pelletspreise stark gesunken

Die starke Nachfrage nach Holzöfen hat aber auch einen Nachteil, wie Hartl mit Bedauern zugibt: Im Herbst ist der Pelletspreis auf bis zu 285 Euro pro Tonne angestiegen, mittlerweile kostet dieselbe Einheit allerdings wieder um die 180 Euro.

Hartl rät, sich jetzt bald mit Brennstoff einzudecken, zumal viele Pelletshändler mittlerweile auch eine fünfjährige Preisgarantie hergeben.

Bezahlt macht sich eine Pelletsheizung also in jedem Fall: Pro erzeugter Kilowattstunde fallen Pellets-Kosten in der Höhe



Dipl.-Ing. Herbert Hartl (l.) und Techno-Z-Geschäftsführer Mag. Werner Pfeiffenberger vor dem innovativen SHT-Kombi-Heizkessel für Pellets und Scheitholz

von 3,78 Cent an. Alle anderen Energiearten liegen klar darüber, Strom kostet z. B. fast das Fünffache. „Die teureren Anschaffungskosten für eine Pelletsheizung amortisieren sich damit nach vier bis fünf Jahren“, rechnet Hartl vor.

Guter Standort Techno-Z

Als Standort für die Vermarktungsaktivitäten für die SHT-Produkte hat sich Hartl bewusst für Salzburg entschieden. „Das Techno-Z ist eine internationale Drehscheibe mit perfekter Infrastruktur und hervorragender Verkehrsanbindung. Einen besseren Standort für die internatio-

nale Vermarktung innovativer Hightech-Produkte kann es gar nicht geben.“

Mit seinen insgesamt sieben Standorten im ganzen Bundesland Salzburg ist das Techno-Z das größte Technologiezentrum in Österreich. Neben der Zentrale in Salzburg-Itzling verfügt das Techno-Z über sechs weitere Standorte im Bundesland Salzburg: Bischofshofen, Mariapfarr, Pfarrwerfen, Saalfelden, Uttendorf und Zell am See. Insgesamt sind im gesamten Bundesland Salzburg 200 Betriebe angesiedelt. <<

www.techno-z.at
www.energy-tech.at

Von der Werkstatt zum Hightech-Betrieb

Vonblon Engineering ist als zuverlässiger High-End-Partner mit Sitz in Götzis eines der führenden Unternehmen im Bereich der metallverarbeitenden und Kunststoffindustrie.



Die Vonblon-Professionalität führt u. a. zu deutlich besseren Backergebnissen.



MIT DER UNTERNEHMERKARRIERE begonnen hat Komm.-Rat Günter Vonblon ausgerechnet im „68er-Jahr“, als er eine kleine mechanische Werkstatt mit Schwerpunkt Stickmaschinenmontagen gründete.

Einige Jahre später betätigte er sich als Stützpunkthändler der Firma Siegling, bevor er 1980 den Bau eines eigenen Betriebsgebäudes wagte und 1984 die Firmentätigkeit auf Maschinen- und Vorrichtungsbau erweiterte. „1989 kamen CNC-Bearbeitung, Werkzeug- und Formenbau hinzu“, erinnert sich Vonblon im Exklusivinterview mit NEW BUSINESS. Knapp vor der Jahrtausendwende entschied er sich dann für den Betriebsneubau in Hopbach, mit dem Einstieg in die 5-Achs-Frästechnologie sowie den zusätzlichen Verstärkungen in der Konstruktionskompetenz wurden weitere Meilensteine gesetzt.

„Unser Team hoch qualifizierter MitarbeiterInnen bringt Erfahrungen und Know-how von der Entwicklung und Konstruktion bis zur Realisierung ein“, garantiert Vonblon. „Die Wünsche und Anforderungen der Kunden werden aufgenommen, gemeinsam Lösungen ausgearbeitet

bzw. weiterentwickelt und zur optimalen Umsetzung gebracht. Besondere Herausforderungen werden ebenfalls mit Engagement angenommen und gelöst.“

Innovatives Leistungsspektrum

Heute agiert Vonblon Engineering auf den Gebieten Maschinen- und Fertigungstechnik, Werkzeug- und Formenbau, Sondermaschinenbau, Automatisierungen sowie Antriebs- und Fördertechnik.

Das Unternehmen verfügt über ein Qualitätsmanagementsystem, das nach ISO 9001 zertifiziert ist (ÖQS-Zertifikat Reg. Nr. 533/0). „Die Zufriedenheit unserer Kunden hat für uns den höchsten Stellenwert und ist ein zentraler Bestandteil der definierten und gelebten Qualitätspolitik“, garantiert Gründer und Geschäftsführer Vonblon. Die Lieferanten werden durch ständigen Kontakt, Beobachtungen und Bewertungen in das Qualitätsmanagementsystem eingebunden.

„Lohn“ der innovativen Arbeit sind zufriedene Kunden z. B. aus der Lebensmittel-, der Automobil-, der Metall- sowie der Kunststoffbranche. Bei einer Bäckerei

beispielsweise führte die unregelmäßige Lage des Backgutes („Zöpfe“) auf dem Blech zum „Zusammenbacken“. Vonblon löste das Problem mittels einer Aufgabestation mit Längendefinition der Zöpfe und positionsgenauem Absetzen auf dem Backblech, was zu deutlich besseren Backergebnissen führte.

Ähnlich war die Situation bei der Baguette-Produktion, wo die Teiglinge nicht korrekt auf das Backblech abgelegt wurden und übermäßiger Ausschuss produziert wurde. Nach Vonblons „Eingriffen“ werden die Teiglinge nun geschnitten, auf einem Zuführband vorpositioniert und anschließend auf dem Backblech genau positioniert abgelegt. Resultat auch hier: Erhöhung der Produktivität sowie Minimierung der Ausschussware.

Bei einer der Roboterautomatisierungen steht das Unternehmen für präzise gefertigte Teileaufnahmen, Halten der Teile mit Vakuumschüssel sowie gleichmäßigen Kleberauftrag. Als Kundennutzen resultiert daraus eine Reduktion der Produktionszeit, gesteigerte Prozesssicherheit und der Verzicht auf ein aufwändiges Zwischenlager.

Weitere Vonblon-Leistungen sind etwa Beratung für den Maschinenbau, technische Auslegung der Transportbandqualität, Berücksichtigung spezieller Branchenvorschriften (z. B. Lebensmittel), Konfektionierung und Montage vor Ort sowie Minimierung von Lieferzeiten.

„Der Service hat einen sehr wichtigen Stellenwert in unserer Firmenphilosophie“, fasst Vonblon zusammen. „Wir liefern optimale Qualität, um unser hervorragendes Image und sehr guten Kundennutzen zu gewährleisten. Dazu werden unsere Mitarbeiter permanent geschult, um die Qualität kontinuierlich noch weiter zu verbessern.“ <<

Kontakt:

Vonblon Engineering GmbH & Co
6840 Götzis, Hopbach 34
Tel.: 0 55 23/512 00-0, Fax-DW: -17
office@vonblon.at www.vonblon.at

Komplette Baugruppen für alle!

Unter dem Motto „Supporting your Success“ hat sich Bibus Austria in zwei Jahrzehnten auf dem österreichischen Markt einen ausgezeichneten Namen als Partner der Industrie gemacht.

BIBUS AUSTRIA wurde 1989 unter dem Namen Inducomp als Handelsunternehmen für Komponenten gegründet und 2000 von der Bibus-Gruppe, die seit 1947 nun schon in der dritten Generation der Familie Bibus in der Schweiz geführt wird, übernommen.

„Wir sind also schon seit knapp 20 Jahren erfolgreich in Österreich“, resümiert Geschäftsführer Ing. Mag. (FH) Bernd Christian Tröster im Exklusivinterview mit NEW BUSINESS. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt neben der Logistik und Lieferung für Komponenten auch auf kompletten Aggregaten und vorgefertigten Baugruppen. „Da gibt es ja auch einiges zu tun“, schmunzelt Tröster:

Hydraulik, Pneumatik, Filtertechnik, Mess- und Antriebs-technik, Linear- und Liftsysteme, Gasdruck- und Verstellsysteme, Dämpfungstechnik, Pumpentechnik, Vakuumtechnik und Handlingsysteme, 3D-Drucker etc.

Konservativ UND innovativ

„Einerseits ist unser Geschäft sehr langfristig zu betrachten“, erklärt Tröster. „Man muss viel Vertrauen gewinnen, damit ein Kunde unsere Komponenten in sein Serienprodukt einbaut.“

Auf der anderen Seite werden wir in Zukunft noch stärker den Weg hin zu kompletten Baugruppen beschreiten!“



Bibus Austria – ein KMU als Lieferant für KMU: „Unsere Kunden honorieren unser nachhaltiges und partnerschaftliches Handeln!“
Links: 3D-Printing für Prototypen in Farbe



Denn der Trend aus anderen Bereichen wie z. B. aus der Automobilindustrie, dass komplette Subsysteme extern entwickelt, zuge-

kauft und eingebaut werden, setzt sich in der produzierenden Industrie fort. Als Handelsunternehmen mit eigenen Technikern (ausgerüstet mit 2D- und 3D-CAD), eigener Fertigung und mit Lieferpartnern aus den verschiedensten Bereichen ist Bibus hier besonders flexibel und kann Kunden bestens unterstützen.

So werden dank der Aufnahme von 3D-Druckern ins Bibus-Verkaufsprogramm (Maschinen zur Produktion dreidimensionaler Teile aus Datensätzen wie z. B. 3D-CAD-Programme, aber auch Computertomographen) Kunden noch besser bereits in der Entwicklung und Ideenfindung unterstützt. „Wir haben hier eine besonders preisgünstige Technologie, die zusätzlich noch Teile in Vollfarbe produzieren kann“,

freut sich Tröster. In den vergangenen Jahren wurden kontinuierlich zweistellige Wachstumsraten erzielt, „auch 2007 sieht gut aus“. „Die österreichischen Kunden honorieren unser nachhaltiges und partnerschaftliches Handeln gemäß unserem internationalen Slogan ‚Supporting your Success‘.“

Als „Erfolgsgeheimnis“ betrachtet Tröster höchste Qualitätsstandards, persönliches Engagement und direkte, offene Kommunikation für Vertrauen und dauerhafte Kundenzufriedenheit: „Für jeden Fachbereich gibt es einen spezialisierten Produktmanager, der persönlich berät und von der Auslegung bis zur Lieferung den Kunden betreut!“ <<

Kontakt:

BIBUS Austria Ges.m.b.H.
3423 St. Andrä/Wördern
Eduard-Klinger-Straße 12
Tel.: 0 22 42/333 88-0, Fax-DW: -10
bct@bibus.at
www.bibus.at



Ing. Mag. (FH)
Bernd Christian Tröster:
„Mit den vielen Produkten und Aufgabenlösungen aus einer Hand ist Bibus Austria ein idealer Partner für den österreichischen Mittelstand!“

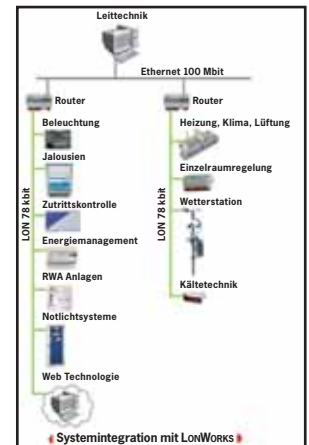
**Gerade wir KMU's sind flexibel, leistungsstark
und führen professionelle Arbeit, bis hin zu mittelgroßen Projekten, aus.**



Das Familienunternehmen wurde 1980 gegründet. Als bereits international tätiges Unternehmen offerieren wir heute modernste, flexible und optimal umgesetzte Lösungen der Elektrotechnik in den Bereichen der Industrieautomation und Gebäudetechnik. Der Dienstleistungsbereich reicht von der Projektierung bis zur Umsetzung.

GEBÄUDETECHNIK IN IHRER GESAMTHEIT

- Schnittstellen vermeiden
- Herstellerunabhängig
- Flexibel
- LONWORKS



EIN GEBÄUDE - EIN SYSTEM

z. B. eingebunden mit LONWORKS:

- Jalousie- und Beleuchtungssteuerung
- Aufschaltung der Datenpunkte Elektro und HKL
- Gebäudeleittechnik Fabrikat Wizcon
- Anbindung über OPC-Server
- Heiz- und Kühlkreisregelung
- Volumenstromregelungen
- Warmwasseraufbereitung
- Einzelraumregelung
- WEB-Anbindung



INDUSTRIEAUTOMATION IN VOLLENDETER FORM



Die Stärke unseres Dienstleistungsangebotes liegt in unserem umfassenden Know-how!

- Projektierung
- CAD
- Programmierung SPS auf Siemens Simatic S7-200/300/400
- Leitsysteme auf Siemens ProTool und WinCC
- Produktion von Schalt- und Steuerschrank
- Verkabelung
- After-sales Service

Handwerkliches Know-how, ein erfahrenes Team, modernste Ausrüstung, Präzision und Gewissenhaftigkeit haben uns in diesem Marktsegment zum Partner führender Unternehmen in den unterschiedlichsten Branchen gemacht.

Kommunikation und Business 2010

IT gehört zunehmend zur „Grundversorgung“, mobiles Arbeiten und Medienkonvergenz liegen im Trend. Im Vordergrund: nicht die Technik, sondern der Mensch.

WIE MÜSSEN UNTERNEHMEN arbeiten, um ihre mittelfristige Zukunft möglichst erfolgreich gestalten zu können? Wie werden innovative Kommunikationslösungen bis zum Jahr 2010 das Arbeitsleben bestimmen?

Diese Fragen stellte das Institut Karmasin Motivforschung österreichischen Führungskräften und Entscheidungsträgern im Auftrag von Cisco Austria. Die Ergebnisse sind in der aktuellen Studie „Die Vision vom Erfolg: Kommunikation und Business 2010“ zusammengefasst.

„Die Studie hat gezeigt, dass einer der zentralen branchenübergreifenden Erfolgsfaktoren die Kommunikation im weiteren Sinne ist – ob face to face oder über den elektronischen Datenaustausch“, sagt Carlo Wolf, General Manager von Cisco Austria und Managing Director Alpine Region. „Die Mitarbeiter eines Unternehmens erhalten und versenden über eine Vielzahl von Kanälen eine Unmenge an Informationen. Das Management dieser Vielfalt ist eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit – denn wo nicht oder schlecht kommuniziert wird, entstehen Probleme.“

MitarbeiterInnen müssen gezielt den richtigen Ansprechpartner ausfindig machen und gleichzeitig den richtigen Kommunikationskanal – Internet, Handy, Festnetztelefon – definieren können. Zudem ist es unerlässlich, die vielen Kommunikationswege richtig zu synchronisieren, um nicht umständlich nach wichtigen Nachrichten suchen zu müssen. „Ziel muss es sein, die dahinter liegende Komplexität vom User fernzuhalten – denn im Mittelpunkt sollte der Mitarbeiter stehen und nicht die Technik. Es gilt, die Menschen miteinander zu verbinden und ihnen größtmögliche Flexibilität zu ermöglichen. Die Technik von heute kann diesen Herausforderungen mit Unified-Communications-Lösungen begegnen“, so Wolf. „IT wird zukünftig zur klassischen Grundversorgung gehören, wie Wasser oder Strom“, sagt Dr. Sophie Karmasin von der Karmasin Motivforschung. „Nach ihren Zukunftsvisionen befragt, nannten viele Studienteilnehmer die zunehmende Vernetzung von



Dr. Sophie Karmasin, Karmasin Motivforschung, Carlo Wolf, General Manager Cisco Austria

internationalen Unternehmen und der Bevölkerung im Allgemeinen. Die Infrastruktur wird diesen Anforderungen gerecht werden müssen, IT-Dienste werden überall und jederzeit verfügbar sein.“

Visionen Mobilität & Multimedia

Die Zukunftsvorstellungen der Unternehmen kreisen weiters um die Flexibilität und Mobilität im Arbeitsleben. Aufgrund der weitgehend realisierten technischen Machbarkeit ist das Ende des konventionellen Büros nahe. Der Mitarbeiter von morgen arbeitet nach seinem individuellen Rhythmus, hat sein mobiles Büro immer dabei und trifft nur noch zu bestimmten Meetings mit seinen Kollegen zusammen. Das bringt auf der einen Seite großes Potenzial für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, stellt auf der anderen Seite aber auch große Anforderungen an die Flexibilität der MitarbeiterInnen.

Das dritte große Thema ist die Verschmelzung der Technologien zur „Multimedia-Kommunikation“. Die verschiedenen Kommunikationskanäle (Audio, Video, Text und Bild) wachsen zusammen, was sich idealerweise auch in einer Reduktion der verwendeten Endgeräte niederschlägt.

Entscheidend für den Markterfolg solcher Kommunikations-Tools wird aus Sicht der Unternehmen eindeutig die Usability sein. Auch hier muss die Technik in den Hintergrund rücken und der Mensch im Vordergrund stehen.

Auch zukünftige grundlegende Revolutionen werden weniger auf dem „technischen“ Gebiet als viel mehr im „Content“, im Inhalt, gesehen. Die technische Machbarkeit ist mittlerweile weitgehend gegeben, es geht viel mehr um die innovative und anwenderfreundliche Aufbereitung und Zusammenstellung von Inhalten. Sei es im virtuellen Shop, der ein echtes Einkaufserlebnis bietet, oder im virtuellen Arbeitsprozess, der den Mitarbeiter mit den relevanten Informationen versorgt und ihm die administrativen Schritte abnimmt.

„Die zukünftige Rolle der IT wird auf der einen Seite in der Grundversorgung der privaten, aber auch der kommerziellen Welt liegen. Ohne IT wird die Welt nicht mehr funktionieren“, so Karmasin. Auf der anderen Seite wird es Aufgabe der IT sein, ihre Effizienz zwar auf die Spitze zu treiben, aber faktisch in den Hintergrund zu treten und kreative, kommunikative und intellektuelle Potenziale der Menschen freizusetzen. <<

Business-Prozess-Management – Investition in die Zukunft

Warum Comm&Work sich nicht mit seinem Namen, sondern mit Ergebnissen bemerkbar macht. Digitalisieren Sie selbst alle Geschäftsprozesse und erreichen Sie Kosteneinsparungen!



Firmensitz der ICODEX Software AG in Eisenstadt, Thomas-A.-Edison-Straße 2, www.icodex.com

OPTIMIERTE UND reversionssichere Prozesse (wie zum Beispiel Basel II, ISO 9001, ITIL) und spezielle branchenspezifische Vorgaben in Unternehmen zu realisieren bewegte 2002 eine Handvoll Spezialisten zur Gründung eines IT-Unternehmens.

Seitdem verfolgt die ICODEX Software AG in Eisenstadt unter der Führung von Johannes Schwandegger das Ziel, mittleren und großen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, ihre Prozesse zu automatisieren. Wie in der Produktion ist dabei der störungs- und fehlerfreie Ablauf ein wichtiger Erfolgsfaktor. Gleichzeitig erkannte das Team, dass die Einbindung der vorhandenen IT-Systeme zum Schutze der Investitionssicherheit ebenso wertvoll ist.

Schon nach kurzer Zeit wurde mit dem Produkt INTEGRATE!Comm&Work eine einzigartige Möglichkeit geschaffen, um schnell und einfach die Exekution von Geschäftsprozessen zu realisieren. Das geht weit über die Einführung von normalen Workflow-Lösungen hinaus und sorgt für die sichere Umsetzung der kompletten Geschäftsabläufe. Die optimale Einbindung von bestehenden Systemen – gleichgültig, ob es sich dabei um CRM-, SAP-, Office-Produkte oder um Eigenlösungen handelt, haben die Burgenländer mit ihren Experten so geschickt gemeistert, dass sich das Aufsetzen einer Business-Prozess-Management-

Lösung durch einen schnellen ROI rechnet. „Das System hilft uns, die Durchlaufzeiten für Rechnungen wesentlich zu verkürzen und so Skontofristen jederzeit wahrnehmen zu können“, erklärt Michael Schwarz, Projektleiter Sixt.

Im Gegensatz zu den oft teuren und nicht enden wollenden Projekten beweist ICODEX auch hier seine Stärke: zielgerichtete, schnelle Umsetzung der Prozesse unter Einbindung der bestehenden IT-Systeme, die dem Anwender punktgenau benötigte Daten aufgabenspezifisch und ohne Medienbruch zur Verfügung stellen.

Flexibel & anwenderfreundlich!

Allein mit dieser aktiven Einbindung verhindert man u. a. die Redundanz der Daten und vermeidet erhöhten Aufwand in der Datenpflege. Ein solches System ist bei IT-Leitern, Vorständen und Fachbereichsleitern gleichermaßen beliebt, dafür sorgt neben der kostengünstigen und schnellen Einführungszeit die hohe Flexibilität, die es erlaubt, sich geänderten Bedingungen (z. B. in Bezug auf Markt, Kundenbedürfnisse etc.) anzupassen, ebenso wie die anwenderfreundliche Bedienung.

Individuell sind Fachbereiche, Vorstand und IT damit in der Lage, ihre Prozessanforderungen umzusetzen. So gelang es z. B. bei dem Energieversorger Vattenfall Europe

Sales GmbH, die Angebotserstellung für Großkunden mittels des „PowerPricer“-Portals nicht nur zu vereinfachen, sondern von zwei bis drei Tagen auf 15 Minuten Durchlaufzeit zu reduzieren; trotz der hervorragend aufgestellten IT bei Vattenfall.

Die Teilnahme am CONEX BPM Award, bei dem eine Platzierung unter den Ersten erfolgte, zeigt deutlich, dass der eingeschlagene Weg richtig ist. Die weitere Fortsetzung unter Einbeziehung von Kundenwünschen wird ebenso wie der Ausbau von Standardprozessen für Unternehmen, die sich die Vorarbeiten verkürzen möchten, ständig verstärkt. Laufend werden Anforderungen, die aus technologischer Sicht an die SOA-Architektur gestellt werden, umgesetzt.

„Wer es heute versäumt, seine Prozesse integriert und durchgängig umzusetzen, darf sich morgen – in einer sich rascher verändernden Welt – nicht über Wettbewerbsnachteile beschweren“, meint Schwandegger. „Es gibt Unternehmen, die sich klug und umsichtig mit den neuen technischen Möglichkeiten befassen und diese auch einsetzen. Sie passen sich damit relativ rasch den neuen Gegebenheiten wie veränderter Markt, neue Gesetze, anderer Wettbewerb, geändertes Kundenverhalten und Organisationsänderungen an. Wir unterstützen Unternehmen dabei, innovative und sichere Wege zu gehen, die ihnen die Zukunft sichern!“ <<

ICODEX-Vorstände Ralph Ortner (l.) und Johannes Schwandegger



Neue und verbesserte Produkte

Wie sieht das Leben eines Konstrukteurs wirklich aus?



„Die Aufgabe eines Konstrukteurs besteht darin, Berechnungen und Verfahren zu ...



... entwickeln, die die Funktion eines technischen Produkts gewährleisten.“

WAS IST DER URSPRUNG VON NEUEN PRODUKTEN – ist der Markt Impuls für die Produktentwicklung oder bestimmen technologische Neuerungen oder Grenzen die Realität?

Jedes Produkt besteht aus Komponenten und Teilen, die wiederum hergestellt werden müssen. Dies geschieht unter anderem mit Technologien wie Druck- und Spritzguss. Als Konsument stellt man sich vor, hier direkt an der Entstehung mitzuwirken und Einfluss nehmen zu können. Die tägliche Realität eines Konstrukteurs dieses Fachbereichs sieht aber ganz anders aus. Mehreren Faktoren stehen dieser Annahme entgegen: Zuallererst sind die Anforderungen des Kunden wichtig, die Grenzen und Möglichkeiten der Technologie bestimmen den Bewegungsspielraum und die Herstellungskosten letztendlich die Entscheidung über die Realisierung. Als Konstrukteur steht man hier vor einer relativ

komplexen Aufgabe, die in den meisten Fällen auch noch unter Zeitdruck erledigt werden muss. Denn im Zeitalter der Lean-Produktion werden die Entwicklungszeiten immer kürzer, und die Einhaltung der Deadlines bestimmt den Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.

Um diesen komplexen Anforderungen genügen zu können und ein guter Konstrukteur zu werden, sollte man zuerst eine HTL absolvieren. Dort erlernt man das Umgehen mit den Designertools als Basiswerkzeuge eines Konstrukteurs. Die Ferien sollten dazu genützt werden, Praktika in einschlägigen Firmen zu absolvieren. Nur durch die praktische Übung ist es möglich, für einen zukünftigen Arbeitgeber auch gleich von Nutzen zu sein. Die Einarbeitungszeit im Unternehmen direkt nach der HTL kalkulieren Firmen mit mindestens einem Jahr. In dieser Zeit lernt man hauptsächlich von erfahrenen Kollegen der Konstruktionsabteilung, was einen ziemlichen Zeitaufwand und somit Kosten für das Unternehmen bedeutet. Es wird hier verständlich, dass es nicht so einfach ist, direkt nach der HTL von einem Unternehmen der Branche aufgenommen zu werden.

Dies ist auch nicht das Ende des Lernens. Gibt es Neuigkeiten bei den Designertools, müssen Schulungen und Weiterbildungskurse absolviert werden. Und neue Funktionen oder Software-Updates passieren ja heute in regelmäßigen Abständen.

Der Spielraum für Innovationen und neue Lösungen ist nicht so hoch, wie man vielleicht glauben könnte. Die Technologie setzt einen engen Rahmen, und der Detaillierungsgrad der Kundenanforderungen bestimmt den Spielraum des Konstrukteurs.

Ausgelernt hat man in dem Beruf eines Konstrukteurs jedoch nie: Denn auch als erfahrener Konstrukteur müssen neue Werkzeuge ausprobiert werden oder junge Kollegen eingeschult und ausgebildet werden. Und wenn man mit Menschen zu tun hat, dann gibt es immer wieder etwas zu lernen. So bleibt der Beruf eines Konstrukteurs stets spannend. <<



Auf den Spuren von Benz, Marcus, Maybach, Porsche und Co.

Entwicklungsorientiert!

Ing. Rainer Kniewasser
TCG UNITECH GmbH
Stellvertretender Leiter
der Betriebsmittelkonstruktion

Ing. Kniewasser besuchte den Zweig Maschinenbau und Mechatronik der HTL in Steyr. Bereits während der Schulzeit absolvierte er Praktika bei Steyr Montage und Unitech, wo er nach dem Bundesheer vor nunmehr sieben Jahren in die Konstruktionsabteilung aufgenommen wurde. Er arbeitet mit den Designtools SolidAge und ProENGINEER sowie hauptsächlich mit Catia, das im Formenbau verwendet wird.

Die Firma Unitech produziert Kunststoffteile mittels Spritzgusstechnologie und Teile aus Aluminium und Magnesium mit der Druckgusstechnologie.

Kunden sind hauptsächlich Fahrzeughersteller wie BMW, Bugatti oder Rover. Als Antwort auf die Frage zum Innovationsspielraum hat Ing. Kniewasser gleich ein Beispiel parat: Der Handschuhkastenrahmen aus Aluminium für den BMW X5 wurde von amerikanischen Herstellern abgelehnt und als „nicht mit Druckguss zu produzieren“ eingestuft. Heute wird er bei Unitech erfolgreich und exklusiv für BMW produziert.

Ing. Kniewasser ist kein Konstrukteur, der am liebsten nur vor seinem Bildschirm sitzt. Er ist entwicklungsorientiert und arbeitet gern mit Kunden an verbesserten Lösungen. In der neu geschaffenen Unitech Akademie gibt er sein Wissen nun auch begeistert an andere Mitarbeiter im Unternehmen weiter.

So werden aus (Geo-)Daten Top-Informationen!

Mit rund 120 MitarbeiterInnen an 7 Standorten in 4 Ländern bietet GEODATA Planern, Errichtern und Betreibern von Infrastrukturprojekten und Nutzern von raumbezogenen Informationen ein umfangreiches Leistungsspektrum.

GEODATEN SIND DIGITALE Informationen mit Bezug zum Raum (Lage, Höhe) und übermitteln Informationen über Sachverhalte, Eigenschaften, Ereignisse, Merkmale und Objekte auf, unter und über der Erdoberfläche. Im herkömmlichen („analogen“) Sinn sind das Informationen in Form von Plänen und Landkarten.

Geodaten können auch in CAD-, GIS-, Datenbank-, Grafik- oder anderen Abfrage- und Auskunftssystemen genutzt werden und dienen zur Gewinnung von Informationen oder Erzeugung von Produkten wie z. B. digitalen Landkarten, Gemeindeinformationssystemen, digitalen Katastralmappen und Flurkarten, Betriebs- und Umweltinformationssystemen, (Verkehrs-)Managementsystemen etc.

Das auf dem Gebiet der Ingenieurgeodäsie international tätige Unternehmen GEODATA offeriert ein umfangreiches Leistungsspektrum, wobei sämtliche Bereiche der Bau- und Überwachungsmessungen und der Geoinformation abgedeckt werden. Darüber hinaus werden in der eigenen Fertigung hochwertige Messinstrumente für die Geotechnik angeboten. Seit der Gründung 1987 wurden hunderte Projekte in zwei Dutzend Ländern auf allen fünf Kontinenten erfolgreich abgewickelt.

Einige GEODATA-„Spezialitäten“

Schon vor einigen Jahren wurde mit **Citygrid.at** frühzeitig die Technologie des **Laserscannings** aufgegriffen, um räumliche Kopien der Umwelt zu erzeugen. Außer der 3D-Erfassung und präzisen Dokumentation einzelner Gebäude erlaubt diese Software die Erzeugung, datenbankgestützte Verwaltung und Visualisierung ganzer Stadtmodelle mit GIS-Anbindung. Damit steht ein neues Planungswerkzeug für Architektur, Denkmalschutz und Stadtplanung zur Verfügung, das zu besseren Planungsergebnissen und einem messbaren wirtschaftlichen Nutzen führt.

Die Bundeshauptstadt fand mit dem System CityGrid eine geeignete Stadtmodellierungssoftware. Inzwischen ist nahe-



GeoData hat sich mit „Spezialitäten“ bereits sehr deutlich vom Wettbewerb abgesetzt.

zu „ganz Wien“ mit ca. 25.000 Dachform- und mit ca. 500.000 „Klötzchen-“ Gebäudemodellen abgedeckt. Für den Lärmschutz stehen die Gebäudemodelle als Prismen mit zusätzlichen Informationen über Durchfahrten, Traufen- und Firsthöhen zur Verfügung. Seit 2005 werden auch die unterirdischen Bauwerke in das Stadtmodell integriert: Vom Wiener U-Bahnnetz sind bereits ca. 9 km eingearbeitet! Die 3D-Darstellung von öffentlichen Flächen, Stiegenanlagen, Betriebsräumen, Gängen, Lüftungsbauwerken etc. bietet eine wertvolle Information für die Betriebssicherheit.

Immer mehr Tunnelbauer setzen auf das **ORTHOS Laser-Tunnelscannersystem**, ein hochpräzises Mess- und Analysesystem für die effiziente und lückenlose Dokumentation (Geometrie und Bild) von Stollen, Kavernen und Schächten in allen Bauphasen und während der gesamten Nutzungszeit, z. B. als Grundlage für Reparatur- oder Umbauarbeiten. ORTHOS ist auch hervorragend geeignet für die dreidimensionale Aufnahme obertägiger Einrichtungen wie Portale, Voreinschnitte, Tunnel in offener Bauweise, Deponien und Gebäude sowie zur Ermittlung von Bauteilgeometrien.

Das System hat sich bereits auf zahlreichen Baustellen innerhalb und außerhalb Österreichs bewährt. Einige Beispiele sind der Tunnel Brixlegg der Brennerreisbahngesellschaft im Inntal in Tirol, die U-Bahn in Wien (Linie 2), der Burgholztunnel bei

Wuppertal in Deutschland, der Lötschbergtunnel (Arge MaTrans) und der Gotthardbasistunnel (Teilabschnitt Sedrun) der Alptransit Projekte in der Schweiz und Tunnel der Egnatia Autobahn in Griechenland.

ORTHOS wurde gemeinsam mit dem CityGrid-Scanner für die umfassende 3D-Vermessung von ganzen Stadtbereichen für den Fast Forward Award, den österreichweit größten Technologiepreis, nominiert. Damit hat GEODATA erneut die Position als international führendes Hightech-Technologieunternehmen auf den Gebieten der Ingenieurgeodäsie und geotechnischen Messungen dokumentiert; weitere innovative GEODATA-Leistungen sind automatische Mess- und Überwachungssysteme, Systeme zur Steuerung des Vortriebs im Tunnelbau und die Gebiete Tunnelinformationssystem und Industrievermessung. <<

Kontakt:

GeoData Ziviltechnikergesellschaft mbH
8700 Leoben, Hans-Kudlich-Straße 28
Tel.: 0 38 42/265 55-0, Fax-DW: -5
www.geodata.com



Schleudersitz CEO

Die jüngsten spektakulären Wechsel an der Spitze europäischer Unternehmen spiegeln einen grundsätzlichen Wandel in der Beziehung zwischen CEO, Aufsichtsrat und Investoren wider.

ZAHLEICHHE ÜBERNAHMEN und Mergers sowie stetig steigende Anforderungen fordern ihren Tribut von den Unternehmenslenkern.

Das belegt eine aktuelle Studie der internationalen Strategie- und Technologieberatung Booz Allen Hamilton. Demnach nahmen weltweit 14,3 Prozent aller CEOs ihren Hut (2005: 15,5 %). Diese „gemilderte“ Entwicklung gilt allerdings nur für die USA und Asien, in Europa dagegen stiegen die Zahlen auf das Rekordniveau von 15,4 Prozent.

Auch im deutschsprachigen Raum kletterte die Wechselquote von 9,7 (2005) auf 10,7 Prozent im abgelaufenen Jahr. „2006 hat sich ein Trend zu vermehrten Wechseln an der Unternehmensspitze abgezeichnet“, erklärt Dr. Klaus-Peter Gushurst, Senior Partner bei Booz Allen. „Dieser setzt sich aktuell weiter fort!“

Drei Gründe nennt die Booz-Allen-Studie: Der Leistungsdruck, insbesondere für deutsche CEOs, wächst. Darüber hinaus nehmen Mergers und damit die Unsicherheit bei den Top-Managern zu. Weiters sind sie gezwungen, immer mehr internationale

Kontrollstandards anzuwenden. „Allerdings wird die Schwäche vieler deutscher Unternehmenslenker bei der strikteren Umsetzung von Corporate Governance dazu führen, dass künftig mehr international erfahrene Führungskräfte entsprechende Positionen in deutschen Konzernen besetzen werden“, sieht Gushurst voraus. Die intensivere Auseinandersetzung mit globalen Governance- und Compliance-Themen ist in Zukunft unabdingbar und wurde im deutschsprachigen Raum bislang unterschätzt.

Übernahmen treiben Wechselhäufigkeit

Den jüngsten internationalen Unternehmensübernahmen, so ein markantes Ergebnis der Studie, fallen immer mehr CEOs zum Opfer.

Demnach nahm 2006 die Zahl jener Top-Manager auffällig zu, die aufgrund eines Mergers, einer Übernahme oder eines Buy-outs gehen mussten.

Ihr Anteil an den personellen Wechseln betrug 2006 weltweit 22 Prozent, vier Prozent mehr als im Jahr zuvor.

Ein Vergleich verdeutlicht die Dynamik: Noch 2003 lag die Rate bei elf Prozent. In Europa erreichten durch Mergers beeinflusste Wechsel mit 27,3 Prozent aller Abgänge den höchsten Stand seit Beginn der Untersuchung 1995.

Auch in Österreich, Deutschland und der Schweiz machte die Rate in nur einem Jahr einen Sprung von 17 auf 22 Prozent. „Die Fluktuation wird durch die zunehmende Aktivität von Kapitalanlagegesellschaften und anderen Investoren weiter steigen“, meint Gushurst. „Dabei fungieren insbesondere Private-Equity-Player und Hedgefonds für ehemalige Vorstandschefs als attraktive Alternative zur Position eines CEOs.“

Performancegetriebene Wechsel haben damit seit 1995 um 318 Prozent zugenommen. Nur 46 Prozent aller Veränderungen im Top-Management erfolgten wirklich geplant, die niedrigste Rate über den gesamten Untersuchungszeitraum der Studie.

Die Wahrscheinlichkeit, langfristig als CEO zu bestehen, hängt also immer stärker von der Leistung ab. Beispiel USA: Noch 1995 war der Anteil der CEOs, die sich über sieben Jahre im Amt hielten, bei schlecht wirtschaftenden CEOs etwa gleich hoch wie bei überdurchschnittlich wirtschaftenden. Jeweils rund 60 Prozent beider Performance-Gruppen erfreuten sich einer hohen Verweildauer.

Deutlich anders 2006: Von CEOs mit überdurchschnittlicher Performance blieb rund jeder zweite über sieben Jahre im Job. Von Kollegen, die unterdurchschnittlich wirtschafteten, konnte dagegen nur rund jeder Vierte seinen Posten so lange halten.

Riskanteste Branche für CEOs: Telekommunikation

Die größte Wechselhäufigkeit besteht international im Telekommunikationssektor (23,5 %). Die Zahl der Abgänge hat sich dort gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt. Im deutschsprachigen Raum schnellte der Anteil der Wechsel sogar von 17 (2005) auf 50 Prozent (2006) hoch. Global folgen in der Liste der gefährlich-



Chief Executive Officer = CEO = Geschäftsführer, Vorstandsvorsitzender, Generaldirektor



Im Zuge der Internationalisierung von Unternehmen wird die Bezeichnung vermehrt auch in Organisationen im deutschsprachigen Raum verwendet.

ten Branchen die Versorger und der Gesundheitssektor mit jeweils 17,8 Prozent.

Die Informationstechnologie in Österreich, Deutschland und der Schweiz liegt erneut (17 %) auf dem zweiten Platz. Auf Rang drei folgen Banken, Versicherungen und andere Finanzdienstleister (15 %).

Veränderte Rollen für Aufsichtsräte und CEOs

Dass der Druck auf CEOs in Europa besonders hoch ist, belegt die Verweildauer der Unternehmenslenker im Amt. Sie verkürzte sich in Europa auf 5,7 Jahre und damit auf die kürzeste Frist seit 1998. Im deutschsprachigen Raum sank der Wert von 8,3 auf 4,7 Jahre.

Die Berufung Externer als CEOs (= „Outsider“) ist stark zurückgegangen. Sie stieg von 1995 bis 2003 weltweit rasant von 14 auf 30 Prozent. 2006 ist die Quote wieder auf 18 Prozent gesunken. Offenbar legen Aufsichtsräte stärker Wert auf eine geregelte Nachfolge aus den eigenen Reihen – geeignete Kandidaten werden gezielt und langfristig aufgebaut.

Wer es als CEO bei der Umsetzung der Grundsätze für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung nur bei Lippenbekenntnissen belässt – so das Resümee der Studie – scheitert langfristig.

„Corporate-Governance- und Compliance-Regeln greifen mittlerweile nachhaltig. Anfangs eher geschaffen, um einzelne, extreme Fälle von Missmanagement

einzudämmen, verändern sie nun schrittweise Führungskultur und -strukturen auf globaler Ebene“, kommentiert Gushurst.

Zudem hätten die bekannten Fälle insbesondere in Deutschland die Sensibilität hierfür deutlich erhöht und bei vielen Unternehmen entsprechende Diskussionen ausgelöst.

Aufschlussreich ist eine Analyse der internationalen Fälle, in denen dem Ausschneiden Konflikte mit dem Aufsichtsrat vorangegangen sind. Ihre Zahl stieg global von zwei Prozent 1995 auf elf Prozent im Jahr 2006. In Europa wurden 2006 sogar 22 Prozent aller Wechsel durch solche Konflikte beeinflusst. Wie die Studie zeigt, ordnen sich Selbstverständnis und Aufgabenteilung aller an der Unternehmensführung beteiligten Kräfte neu.

Investoren beanspruchen aktiv gemanagte Aufsichtsratsmandate und wollen in strategische Entscheidungen eingebunden werden. Die bislang eher homogene, konsensorientierte Struktur in Aufsichtsräten bricht auf, plurale Interessen treffen aufeinander. Mandatsträger sind herausgefordert, Unternehmensstrategie und -performance zu diskutieren und gegebenenfalls durch aktive Vorschläge zu korrigieren.

Für Aufsichtsräte erfordert dies eine engere Auseinandersetzung sowie einen Dialog mit wichtigen Bezugsgruppen wie Kunden, Partnern, Lieferanten und Mitarbeitern.

Noch eine markante Zahl aus der Studie: In Europa nahm die Zahl der Aufsichtsräte,

die zuvor CEOs waren, zwischen 1995 und 2006 von 61 auf 23 Prozent ab!

Ein neuer Typus des Unternehmenslenkers

Für CEOs sind eine Reihe neuer Fähigkeiten gefragt. „In erster Linie müssen sie künftig multilaterale Kräfte wie Investoren, Mitarbeiter und Politik stärker in ihre Arbeit integrieren“, rät Gushurst. Sie bilden ein wichtiges Sensorium, um Chancen und Risiken für das Unternehmen früh zu erkennen und es strategisch entsprechend auszurichten. Gushurst: „Entscheidend für das Firmenwohl wie auch für eine konstruktive Zusammenarbeit der lenkenden Kräfte ist eine klare Aufgabenteilung. Die Erarbeitung der Unternehmensstrategie ist und bleibt originäre Aufgabe des CEO.“

Er sei gut beraten, den Aufsichtsrat bereits stärker in die Planung einzubeziehen. Zudem müssen die Themen Governance und Compliance durch den CEO und Aufsichtsratschef permanent auf der Tagesordnung bleiben. „In Zukunft wird die Vertrauensbildung und aktive Zusammenarbeit zwischen CEO und Aufsichtsrat erheblich an Gewicht gewinnen“, betont Gushurst.

Das laufende Jahr wird spannend: „Wir sind beim Selbstverständnis der Unternehmensführer und der Aufgabenverteilung der CEOs international an einem Wendepunkt. Jetzt muss mit Bedacht und Weitsicht der richtige Weg eingeschlagen werden!“

Neukunden auf der Pixel-Spur

Web-Controlling ermöglicht effizientes, zielgruppengerechtes Online-Marketing.

Text: Barbara Feldmann (Freie Journalistin, Offenbach)



ONLINE-MARKETING ist für viele kleine und mittelständische Unternehmen längst eine interessante Alternative zu den klassischen Werbemedien. Denn Internet-Kampagnen sind nicht nur flexibel und kostengünstig, ihre Wirkung ist in ganz konkreten Zahlen messbar. Der Hamburger Softwarehersteller etracker bietet effiziente Lösungen zur Erfolgskontrolle sämtlicher Online-Maßnahmen: durch das etracker Web-Controlling. Das Internet ist ein optimaler Kanal für den Neukundengewinn. Gerade für KMU werden schnelle und zielgruppen-gerechte Marketingmaßnahmen immer wichtiger, die auch mit geringem finanziellem Aufwand umgesetzt werden können. Dabei bedeutet ein kleines Budget mitnichten eine Einschränkung der Möglichkeiten. Denn die Werkzeuge der virtuellen Werbung sind nicht nur sehr preiswert, sie sind so reichhaltig, dass jeder Betreiber die für sein Geschäft optimalen Instrumente flexibel auswählen kann.

Christian Bennefeld, Gründer und Gesellschafter der etracker GmbH, zu den Grundlagen der Internet-Vermarktung: „Online-Marketing besteht aus vier großen

Säulen: Suchmaschinen-Marketing, Affiliate-Marketing, E-Mail-Marketing und natürlich Direktbuchungen von Bannern und Sonderwerbformen.“ Diese Grundbausteine der virtuellen Werbung sind in Form, Farbe und Umfang beliebig kombinierbar. Ein ausgewogener und zielgruppengerechter Online-Marketing-Mix ist daher auch für kleinere Unternehmen kein Problem.

„Lasst uns genau messen!“

Der nachhaltige Erfolg von Internet-Werbung hängt entscheidend von einem Faktor ab: der Messbarkeit von Online-Marketing-Maßnahmen. Eine exakte Abstimmung auf die Zielgruppe – insbesondere bei Unternehmen, deren Produkte einen Nischenmarkt bedienen – ist nur möglich, wenn der Betreiber einer Website weiß, was bei seinen Kunden ankommt und welche Maßnahmen auf eher geringe Resonanz stoßen.

Die inhaltliche oder strukturelle Umgestaltung einer Internetpräsenz kann nur dann zeitnah umgesetzt werden, wenn dem Marketingverantwortlichen exakte Zahlen darüber vorliegen, wie der Besucher sich auf seiner Website bewegt, welche Ange-

bote er wahrnimmt oder an welchem Punkt er den Besuch oder Kaufvorgang abbricht.

Die Web-Controlling-Lösung der Hamburger etracker GmbH (www.etracker.de) ermöglicht die zeitnahe Erfassung und Auswertung aller Kennzahlen, die für ein erfolgreiches Online-Marketing erforderlich sind. So können Online-Marketing-Maßnahmen nahezu stufenlos an die Bedürfnisse der Zielgruppe angepasst werden. Der Werbetreibende kann – im Unterschied zur Werbung in den klassischen Medien – schnell, flexibel und ohne große Kosten von einem breit gestreuten Online-Marketing-Mix zu einer fokussierten Kundenansprache übergehen.

Mit Web-Controlling ist es sogar möglich, mehr über einzelne Website-Besucher zu erfahren: Über einen kostenlosen und jedem zugänglichen Blick in die RIPE-Datenbank (Réseaux IP Européens), die europäische Datenbank für Internet-Adressen, lässt sich feststellen, welche Unternehmen sich hinter einer Besucher-IP verbergen.

Die Web-Controlling-Ergebnisse helfen dabei, den Kunden, seine Vorlieben und sein Kaufverhalten besser kennen zu lernen und ihn gezielt mit den Informationen zu versorgen, die er tatsächlich benötigt. Gerade für Unternehmen, die bisher gar nicht oder nur eingeschränkt im Internet präsent waren, ist Web-Controlling ein äußerst effizientes Instrument, das den unkomplizierten Einstieg in ein zielgruppengerechtes Online-Marketing unterstützt.

Übergreifende Erfolgskontrolle

Gezieltes Web-Controlling empfiehlt sich auch zur Kontrolle bereits laufender Marketingaktionen. Zwar liefern die meisten Online-Werbepartner und Affiliate-Plattformen Zwischenbilanzen zur Erfolgskontrolle, die dabei zugrunde liegenden Kennzahlen und Messverfahren variieren jedoch von Anbieter zu Anbieter.

Die Unterschiede beginnen schon bei einem scheinbar so trivialen Problem wie der Nomenklatur. Was bei dem einen ein

„Visitor“ ist, ist bei dem anderen ein „Besucher“. Ein Partner trackt nur Sofort-Conversions, ein anderer vielleicht auch Post-Conversions, also Kaufentscheidungen, die der Besucher, der das Werbemittel angeklickt hat, erst im Abstand von einigen Tagen trifft. Die Web-Controlling-Lösung von etracker harmonisiert die Nomenklatur und das Messverfahren der Kennzahlen und bietet so erstmals eine übergreifende Vergleichbarkeit aller Maßnahmen im Online-Marketing-Mix.

Website-Optimierung in zwei Schritten

Der etracker-Gründer Bennefeld betont, wie wichtig ein systematisches Vorgehen bei der Website-Optimierung ist: „Der Betreiber muss zunächst die eigene Präsenz und das Besucherverhalten genau analysieren. Erst wenn die Web-Inhalte ideal auf die Zielgruppe abgestimmt sind und gute Konversionsraten erreicht werden, macht es Sinn, mit Online-Marketing zu beginnen.“ Deshalb sollten zu Beginn des Web-Controlling-Einsatzes zunächst Benutzerfreundlichkeit, Inhalte und die Besucherreaktion einer Website analysiert werden. Häufig führen zum Beispiel ein unauffällig platzierter Warenkorb-Button oder ein zu komplizierter Bestellprozess zu unnötig hohen Abbruchraten. Dabei sind viele Maßnahmen zur Optimierung einer Website in der Regel schnell und unkompliziert in die Tat umgesetzt.

Erst wenn gewährleistet ist, dass die Website sowohl inhaltlich als auch strukturell optimal auf ihre Besucher abgestimmt ist, erfolgen Einsatz und Optimierung des Online-Marketings. Jetzt geht es darum, die Effektivität der laufenden Werbemaßnahmen zu überprüfen und die Zahl der Website-Besuche zu erhöhen.

Dabei stellen sich ganz elementare Fragen: Über welche Suchmaschinen, Suchwörter oder Werbebanner gelangen die Besucher auf meine Website? Erhöht sich die Zahl der Zugriffe, wenn ich regelmäßig Werbe-E-Mails versende? Welche Werbeform bringt mir nicht nur viele Besucher, sondern auch viel Umsatz?

Die Effektivität des Online-Marketings misst sich an genau einer Kennzahl: der Kosten-Umsatz-Relation, kurz KUR. Eine KUR von beispielsweise 20 bedeutet, dass für jeden Euro an Marketingkosten 20



Euro Umsatz generiert wurden. etracker vergleicht die gewonnenen Besucherreportings in Echtzeit mit den Kosten für das Online-Marketing und dem erzielten Umsatz.

Nur über diesen integrativen und zeitnahen Ansatz wird die Effektivität von Marketingmaßnahmen wirklich sichtbar. Der direkte, zeitnahe und flexible Zugriff auf laufende Maßnahmen ist ein weiterer klarer Vorteil, gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen mit begrenzten Marketingbudgets. Ineffektive Maßnahmen lassen sich so abschalten, und die Rendite wird optimiert.

Zuverlässige Kennzahlen dank Pixel-Technologie

Die älteste und wohl nach wie vor gängigste Methode zur Auswertung der Online-Aktivitäten ist die Logfile-Analyse, die jene Daten auswertet, die der Webserver der besuchten Website sammelt. Die etracker-Web-Controlling-Lösung arbeitet hingegen ohne Logfiles: nämlich mit serverunabhängiger Pixel-Technologie.

Dabei wird bei jedem Seitenaufruf ein nicht wahrnehmbares Zählpixel mitgeladen. So lassen sich mit der Pixel-Technologie eine Reihe von technischen Hindernissen umgehen, die bei der klassischen Logfile-Analyse zu ungenauen Ergebnissen führen. Ein Beispiel: Ein Website-Besucher, der sich über den Back-Button seines Browsers bewegt, kann von der Logfile-Analyse nicht erfasst werden.

Das liegt daran, dass einzelne Seiten dann nicht direkt vom Webserver, sondern aus dem Cache, dem Speicher des Browsers, abgerufen werden. Dasselbe Phänomen tritt auch bei Proxy-Caches auf, die riesige Datenmengen im Internet zwischen-

speichern, um die Zugriffsgeschwindigkeit zu erhöhen. Die Folge sind verfälschte Ergebnisse, die eine zu geringe Besucherzahl und eine verzerrte Verhaltensdarstellung wiedergeben. Dynamische IP-Adressen sorgen für weitere Probleme. Besucher, die beispielsweise über den Provider AOL im Internet unterwegs sind, wechseln ständig die IP-Adresse. Da Logfiles für jede IP-Adresse einen Besucher notieren, werden in solchen Fällen mehr Besucher gezählt, als tatsächlich auf einer Website waren.

Die etracker-Technologie dagegen vermeidet diese Ungenauigkeiten. Sie macht jede einzelne Seite sichtbar, die ein Kunde aufruft.

Deshalb stellt das pixelbasierte Web-Controlling von etracker zuverlässig und zeitnah alle relevanten Daten über das Besucherverhalten zur Verfügung, die die traditionelle Logfile-Analyse des Webserver selbst im Nachhinein nicht liefern kann. Außerdem sind sämtliche Daten, die von etracker erhoben werden, nicht personenbezogen, sondern anonym.

Diese Eigenschaft bedeutet im Hinblick auf die Anforderungen des Datenschutzes einen deutlichen Vorteil gegenüber anderen Web-Controlling-Lösungen. <<



Christian Bennefeld,
Gründer und
Gesellschafter
der
etracker GmbH

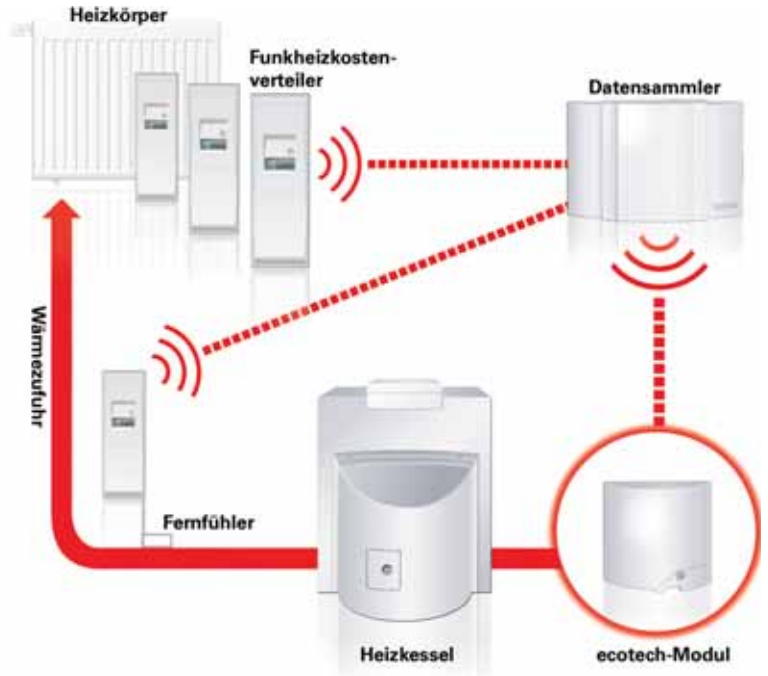
Techem ecotech.

Eine neue Zeitrechnung in der Energieerfassung.

In Zeiten explodierender Energiepreise und steigender Nebenkosten ist Energiesparen oberstes Gebot. Unsere Lösung: ecotech – das erste selbst lernende Heizkostenerfassungssystem. Ihr Vorteil: eine permanente Energieeinsparung zu geringen Kosten. Die Nutzer heizen ihre Räume wie bisher. Niemand muss auf behagliche Wärme verzichten. Das einzig Spürbare sind sinkende Nebenkosten.

Techem ecotech. Das Prinzip – ecotech sorgt dafür, dass der Heizkessel immer nur die Wärme erzeugt, die auch tatsächlich benötigt wird. Unabhängig davon, ob mit Öl, Gas oder Fernwärme geheizt wird – ecotech passt die Wärmeleistung permanent an den tatsächlichen Bedarf der Nutzer an. Das Resultat: Die Vorlauftemperatur wird reduziert, der Rohrwärmeverlust verringert. In der Konsequenz: eine Energieeinsparung von bis zu 10% – bei unverändertem Heizverhalten der Nutzer.

Techem ecotech. Sinkende Nebenkosten bei gleichem Komfort – Für die Nutzer ändert sich nichts, sie können die Raumtemperatur nach wie vor selbst bestimmen und bemerken den Einzug von ecotech überhaupt nicht. Und am Jahresende freuen sie sich über bis zu 10% niedrigere Heizkosten.



Techem – Ihr Partner beim Energiesparen



*Annahme: Energiekosten = 675 € pro Wohnung und Jahr, mit ecotech Senkung der Energiekosten um bis zu 10% = 68 €.

Techem ecotech. Die konsequente Alternative zur teuren Sanierung – ecotech rechnet sich bei geringen Anschaffungskosten schon nach wenigen Monaten und erspart aufwendige, kostenintensive Sanierungen der Immobilie. Durch die gezielte Senkung der Nebenkosten gewinnt die Immobilie Monat für Monat an Wert und Attraktivität für potenzielle Nutzer.

Kleine Kosten – große Wirkung. Die Kosten für ecotech können auf die Nutzer umgelegt werden, dennoch bleibt deren Einsparung deutlich höher als die Kosten. Bei der Anschaffung bietet Techem jegliche Flexibilität. Ein weiteres Plus: Durch die Senkung des Energieverbrauchs bereitet ecotech die Immobilie bestens für eine positive Einstufung im kommenden Energiepass vor.

Exakt 50 Jahre ist es her, dass in Innsbruck die Techem Messtechnik Ges.m.b.H. gegründet wurde, und erst vor zehn Jahren ging ihre hundertprozentige Tochterfirma, die Techem Wassertechnik GmbH, an den Start. Zwei Gesellschaften, die inzwischen eine wahre Erfolgsgeschichte geschrieben haben: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen österreichweit etwa 7.500 Kunden (Hausverwaltungen, Installateure, Planer, EVUs etc.) in allen neun österreichischen Bundesländern, mehr als 460.000 Nutzeinheiten – vor allem Wohnungen – und mehr als 2,5 Millionen Mess- und Erfassungsgeräte. Damit erreicht Techem Österreich im klassischen Kerngeschäft der Messung, Erfassung und Abrechnung von Heiz- und Wasserkosten einen Marktanteil von über 60 Prozent. Ein Wert, der sich vor allem durch die Zuverlässigkeit, die Flexibilität des Unternehmens und die schnelle, problemlose Abwicklung der Abrechnungen erklären lässt.

Um die Aufbereitung von Trink- und Heizungswasser kümmert sich die Techem Wassertechnik GmbH. Für die Problemstellungen Korrosion, Kalkschutz, Wassersparen und Heizungswasseroptimierung gibt es passende Produkte und Lösungen. Maßgeschneiderte Dienstleistungen im Bereich der Wassertechnik runden die Produktpalette ab. Beide Gesellschaften können damit hervorragende gegenseitige Synergieeffekte nutzen.

Größter Einzelkunde Europas: Fernwärme Wien – Besonders stolz ist die Techem Messtechnik Ges.m.b.H. auf die Betreuung des wohl größten europäischen Einzelkunden: die Fernwärme Wien, für die allein pro Jahr etwa 170.000 Wohnungen und über 800.000 Geräte abgerechnet werden.

Förderung der Mitarbeiter – Auch für die Zukunft sieht sich Techem Österreich sehr gut gerüstet. Karlheinz Egger, Geschäftsführer der Techem Messtechnik Ges.m.b.H. in Österreich: „Ein wichtiger Erfolgsfaktor sind regelmäßige Fördergespräche und Schulungen der Mitarbeiter, da nur ein motiviertes und gut ausgebildetes Team in der Lage ist, die Vorgaben des Managements umzusetzen – im Interesse einer starken Techem Österreich.“

