

ePaper

1/2015

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Sonder-
ausgabe

Österreich

INHALTSVERZEICHNIS

MASCHINEN-, APPARATE- UND ANLAGENBAU

WILO Pumpen Österreich GmbH
Pumpen mit Pioniergeist 03

AMT Anlagen-Montagetechnik GmbH
Montagetechnik mit Mehrwert 04

TRANSPORT, LOGISTIK, VERKEHR

TirLog Transport GmbH
Partner für Übergrößen 05

INDUSTRIELLE ZULIEFERER, SERVICES

TCG UNITECH GmbH
Marktführer durch Qualität 06

SPORT, FREIZEIT, WELLNESS, KULTUR

Walter Moosburger KG Rosshaar-Manufactur
Qualitätshandwerk und eine ganz besondere Füllung 08

SIMPLON Fahrrad GmbH
Auf dem Radweg 09

BIOTECHNOLOGIE

WITASEK PflanzenSchutz GmbH
Gegen alle Widerstände 10

ELEKTRONIK

cms electronics gmbh
Die haben fertige Lösungen 11

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



Pumpen mit Pioniergeist

Die ISH in Frankfurt am Main ist die weltgrößte Messe für energieeffiziente Heizungs- und Klimatechnik und erneuerbare Energien. Zu den größten Ausstellern auf der gerade stattgefundenen ISH vom 10. bis 14. März 2015 gehört die Wilo Gruppe. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Dortmund ist einer der weltweit führenden Hersteller von hocheffizienten, kundenspezifischen Pumpen und Pumpensystemen. Der Claim der Gruppe – Pioneering for You – genießt auch bei der österreichischen Tochtergesellschaft oberste Priorität.

Die Wilo Pumpen Österreich GmbH gehört zur international operierenden Wilo Gruppe mit Hauptsitz in Dortmund. Die österreichische Niederlassung hat ihren Sitz in Wiener Neudorf in Niederösterreich in der Nähe von Wien und beschäftigt insgesamt 73 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Wiener Neudorf sowie in Niederlassungen im oberösterreichischen Grieskirchen und Salzburg. Das Unternehmen zählt zu den vier größten Anbietern von Pumpen und Pumpensystemen in Österreich und rangiert unter den zehn umsatzstärksten Tochtergesellschaften der Wilo Gruppe. „Seit 2005 konnten wir den Umsatz verdreifachen“, erläutert Geschäftsführer Gerhard Vogel, der seit 1998 bei Wilo ist und neben einem MBA-Abschluss über eine Ausbildung als Maschinenbautechniker verfügt.

VOM PRODUKT- ZUM SYSTEMLIEFERANTEN

Den Grundstein für das Unternehmen Wilo legte Caspar Ludwig Opländer, als er 1872 in Dortmund eine Kupfer- und Messingwaren-

fabrik gründete. Heute ist Wilo mit rund 7.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, über 60 eigenen Produktions- und Vertriebsgesellschaften auf der ganzen Welt und einem Jahresumsatz von 1,23 Milliarden EUR einer der weltweit führenden Premiumanbieter für

„

Seit 2005 konnten wir den Umsatz verdreifachen.

“

die Gebäudetechnik, die Wasserwirtschaft und die Industrie. „Wir entwickeln uns zunehmend vom Produkt- zum Systemlieferanten“, so Gerhard Vogel. Der Geschäftsführer der österreichischen Niederlassung sieht es als eine seiner

Hauptaufgaben, neue Geschäftsfelder zu entwickeln. „Heute sind wir Komplettanbieter für alle Einsatzbereiche für energieeffiziente, zuverlässige und langlebige Pumpen und Pumpensysteme“, erklärt Gerhard Vogel. Zu den größten Einsatzbereichen zählt

das Segment Heizung, Klima und Kälte, welches ein breites Spektrum an energieeffizienten Pumpen und Pumpsystemen für Ein- und Zweifamilienhäuser, öffentliche Gebäude und Gewerbeobjekte umfasst. Zu den Einsatzzwecken

gehören Heizungen, Solarthermie und Geothermie, Trink- und Warmwasserbereitstellung sowie Klima- und Kältetechnik, Druckerhöhung und Löschwasserversorgung. Im Produktsegment Wasserversorgung und -entsorgung bietet Wilo Hightech-Pumpen und -Pumpensysteme für die kommunale Wasserver- und entsorgung und den Hochwasserschutz. Abgerundet wird das Angebot durch spezielle, maßgeschneiderte Lösungen für vielfältige industrielle Anwendungen, darunter in der Lebensmittelproduktion, der Metallindustrie, der Energiewirtschaft oder im Bergbau...



Die Wilo-Führungsmannschaft übernimmt mit der Investition in eine Fotovoltaik-anlage eine sichtbare Verantwortung im Sinne der Energiewende

Lesen Sie den kompletten Artikel auf www.wirtschaftsforum.de

WILO Pumpen
Österreich GmbH
Wilo Straße 1
2351 Wiener Neudorf
Österreich

☎ +43 507 507 0

☎ +43 507 507 15

✉ office@wilo.at

🌐 www.wilo.at



Montagetechnik mit Mehrwert

Im Zuge der Globalisierung und der digitalen Transformation wandeln sich auch die Industrienmärkte. Unter anderem etablieren sich neue Handels-Drehscheiben und Produktionsstätten. Zahlreiche Unternehmen verlegen ihre Produktionsstätten, um näher an den neuen wichtigen Märkten zu sein. Genau auf diesen Trend setzt die AMT Anlagen- Montagetechnik GmbH aus Kirchbach in Österreich. Ursprünglich im Rohrleitungsbau zuhause, bietet das Unternehmen unter dem Dach seiner AMT Beteiligungs GmbH inzwischen Full-Service-Lösungen. Geschäftsführer Ewald Resch sieht hier vielversprechendes Zukunftspotenzial.



”

Wir werden in Zukunft verstärkt als Full-Service-Dienstleister agieren und alle Gewerke aus einer Hand anbieten.

“

„Unser Schwerpunkt sind der industrielle Rohrleitungsbau und der Industrieanlagenbau“, erklärt Geschäftsführer Ewald Resch. „Anwendungsbereiche sind hier zum Beispiel Kesselhäuser oder Dampfanlagen. Wir bieten verschiedene Materialqualitäten, unter anderem Schwarz- und Edelstahl und auch Kunststoff. Dabei legen wir größten Wert auf Qualität und halten unter-

schiedliche Zertifizierungen. Unter anderem sind wir ein geprüfter Schweißfachbetrieb.“ Die Qualitätsstrategie von AMT geht auf. Auf der Referenzliste der Kirchbacher stehen international renommierte Namen wie zum Beispiel AVL oder Inteco. „Die Märkte ändern sich zunehmend“, so Ewald Resch. „Deshalb haben wir unser Angebot in den

vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Wir übernehmen zum Beispiel auch die komplette Umsiedelung von Maschinen, also von der Demontage am alten Standort bis hin zum Aufbau am neuen Standort. Wir bieten Full-Service für die Umsiedelung an. Im Zuge der Globalisierung ziehen viele Unternehmen um oder verlegen ihre Produktionsstätten.“ Ewald Resch blickt mit Zuversicht in die Zukunft. „Wir haben über die AMT Beteiligungs GmbH alle Firmen hier am Standort vereinigt, um Synergieeffekte zu generieren“, erklärt er. „Mittelfristig möchten wir die verschiedenen Betriebe

enger zusammenführen. Wir werden uns also nicht mehr nur um Verrohrungen kümmern, sondern als Full-Service-Partner respektive Generalunternehmer Komplettlösungen anbieten.“

**AMT Anlagen-
Montagetechnik GmbH**
Glatzau 58
8082 Kirchbach
Österreich

☎ +43 3116 8638000

☎ +43 3116 8638029

✉ office@amt-montagen.com

🌐 www.amt-montagen.com

Partner für Übergrößen

Spezialisierung ist das Erfolgsgeheimnis der TirLog Transport GmbH aus Kirchbichl bei Kufstein. Spezialtransporte sind die Kernkompetenz des österreichischen Unternehmens. In wenig mehr als sieben Jahren hat sich TirLog in ganz Europa als kompetenter Partner für Transporte mit Überlänge und Überbreite etabliert.

„Seit ich auf Füßen stehen kann, sehe ich Lkw“, sagt Michael Wohleb, geschäftsführender Partner von TirLog. „Mit einem halben Jahr saß ich schon am Steuer, mir ist das in die Wiege gelegt.“ So war es nur folgerichtig, dass Michael Wohleb Speditionskaufmann wurde. „2007 beschloss ich zusammen mit meinem Vater Robert, der seit 18 Jahren im Transportgewerbe tätig war, das Know-how in eine eigene Firma einzubringen. Wir haben alles selbst gemacht. Begonnen haben wir mit Ladevermittlung, 2008 kauften wir den ersten Lkw und stellten die ersten Mitarbeiter ein. Seither ist das Unternehmen ständig gewachsen. Heute haben wir 17 Mitarbeiter in unserem neuen Firmensitz und einen Umsatz von 13,5 Millionen EUR.“

GROSSE LÖSUNGEN

Drei Meter breite oder hohe Maschinen, Hubschrauber, Bagger oder 20 m lange Holzleimbinder, Übergrößen sind kein Problem für TirLog. „Spezialtransporte von überlangen und überbreiten Gütern haben uns bekannt gemacht“,



Der neue, 2014 eingeweihte Firmensitz von TirLog in Kirchbichl, Tirol

erklärt Michael Wohleb. „Wir haben das Know-how, die Logistik und den Fuhrpark, um große Herausforderungen zu meistern.“ Dazu hat TirLog strategische Entschei-

„

Bei Spezialtransporten kann uns keiner das Wasser reichen.

dungen getroffen, die wesentlich zum Erfolg beigetragen haben. „Damit können wir uns gut im Wettbewerb behaupten und müssen die Konkurrenz aus Osteuropa nicht fürchten.“

GANZ PERSÖNLICH

Als Familienunternehmen legt TirLog großen Wert auf engen Kontakt

mit den Kunden. „Wir haben fast nur Direktkunden“, unterstreicht Michael Wohleb. „Wir sprechen die Kunden direkt an, wir wollen möglichst keine Vermittler dazwi-

„“
schen. Der direkte Kontakt ist unser Vorteil und wir sorgen mit vollem Einsatz dafür, dass der Kunde gut betreut wird. Das ist wichtig. Wir betreuen Kunden rundum und sorgen für zuverlässigen Transport in ganz Europa mit allen für die einzelnen Länder erforderlichen Genehmigungen für Transporte mit Überlänge und Überbreite.“ TirLog ist vor allem in Österreich, der



TirLog Transport GmbH

Perlmooserstraße 17

6322 Kirchbichl

Österreich

☎ +43 5372 718000

☎ +43 5372 71900

✉ office@tirlog.at

🌐 www.tirlog.at

Schweiz, Deutschland und Italien aktiv. „Rund 30% entfallen auf Österreich, der Rest auf das Ausland“, ergänzt Michael Wohleb.

SO GUT WIE JETZT

Neben der Spezialisierung sei das Geheimnis des Erfolgs ganz einfach, meint Michael Wohleb. „Arbeit, Arbeit, Arbeit, der Einsatz von meinem Vater und mir, jede Minute in der Firma. Nur mit Einsatz und Fleiß kann man ein Familienunternehmen betreiben. Bei Spezialtransporten kann uns keiner das Wasser reichen, aber Konkurrenz kommt doch. Man muss kämpfen, um jeden Cent, um jeden Kilometer.“ Die größten Zukunftschancen sind der Zusammenhalt innerhalb der Firma und der enge Kontakt mit den Kunden, die fast schon Freunde sind. Risiken liegen vor allem im Fachkräftemangel. „Gute Disponenten sind sehr gefragt, man findet sie nicht. Wir bilden sie selbst aus oder schulen sie um. Auch der Dieselpreis ist ein Risiko und nicht zuletzt die Politik, daher bin ich politisch aktiv. Ich hoffe, dass wir in drei bis fünf Jahren so gut dastehen wie jetzt.“



Marktführer durch Qualität

Die Automobilindustrie ist bekannt für ihre extrem hohen Qualitäts- und Serviceanforderungen. Zudem ist die Branche hochgradig wettbewerbsintensiv und steht in direkter Abhängigkeit von makroökonomischen und -politischen Entwicklungen. Die TCG UNITECH Gruppe, mit Sitz in Österreich, behauptet sich seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich in diesem herausfordernden Umfeld. Neben einem kompromisslosen Qualitätsanspruch setzt das Unternehmen auf Nähe zum Kunden, auf Service und Flexibilität.

„Wir konzentrieren uns auf drei Bereiche“, so Geschäftsführer Peter Wienerroither, der seit vier Jahren gemeinsam mit Geschäftsführer Dipl.-Ing. Walter Mayer die Geschicke des Unternehmens lenkt.

DREI GESCHÄFTSFELDER UND EIN ERFOLGSPRINZIP

„Diese sind der Metall-Leichtbau, Kunststoff-Spritzgußteile und der Zusammenbau von Systemen für Öl- und Kühlmittelpumpen. Dabei machen Druckgußteile aus Aluminium und Magnesium einen Schwerpunkt unseres Geschäfts aus. Die meisten unserer Produkte werden dabei individuell nach den Anforderungen und Vorgaben unserer Kunden entwickelt. Ein ganz wichtiges Thema für unsere Kunden und damit auch für uns ist zurzeit natürlich Umweltfreundlichkeit. Es geht darum, den Energieverbrauch so weit wie möglich zu reduzieren und die Komponenten möglichst schadstoffarm zu halten.“

Dabei überzeugt die TCG UNITECH Gruppe mit einer enor-

men Fertigungstiefe – Entwicklung, Prototypen- und Werkzeugbau, Druck- und Spritzguss sowie die Fertigung von Öl- und Kühlmittelpumpen kommen stets aus einer Hand.

Das Unternehmen folgt einer kompromisslosen Qualitätsstrategie.

Neben der Produktqualität setzt TCG UNITECH auf Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit und Flexibilität. Die Strategie geht auf. Zu den Kunden von TCG UNITECH zählen zahlreiche OEMs, unter anderem die VW Autogruppe, BMW oder Daimler sowie auch Tier-1-Unternehmen

wie die Bosch Gruppe. Zudem hat das Unternehmen bereits zahlreiche Auszeichnungen erhalten.

„Unsere breite Aufstellung bedeutet für uns eine wichtige Streuung des Risikos“, so Peter Wienerroither.

EIN WELTMARKT-ANBIETER

Eine weitere Sicherheit ist die internationale Aufstellung des Unternehmens. Rund 17% des Geschäftsvolumens entfallen auf den heimischen Markt. Der Großteil des Jahresumsatzes wird je-

”

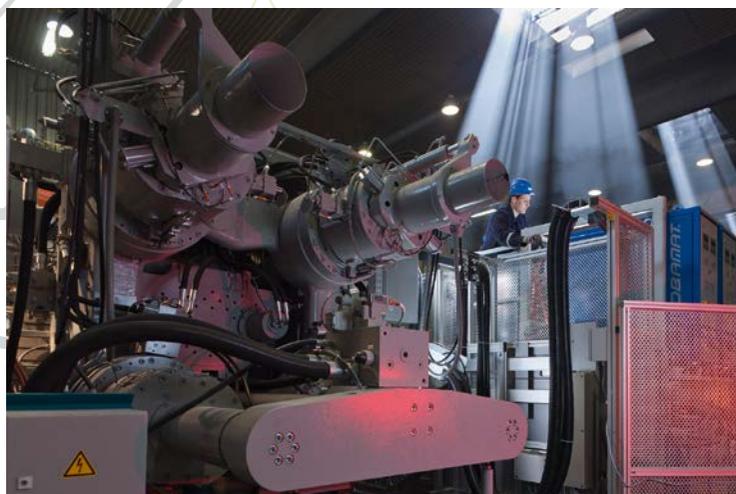
Wir entwickeln die meisten unserer Produkte individuell nach den Anforderungen und Vorgaben unserer Kunden.

“

doch in unterschiedlichen Ländern weltweit erwirtschaftet. Neben den USA, Deutschland und Frankreich sind vor allem Ungarn und China wichtige Märkte.

EINE WECHSELVOLLE GESCHICHTE

Die Ursprünge des Unternehmens reichen zurück bis ins Jahr 1958. Im Laufe der Jahrzehnte erlebte man zahlreiche Höhen und Tiefen sowie verschiedene Besitzerwechsel. Seit 2010 agiert der Automobilspezialist in seiner heutigen Form und ist in Besitz von drei familiengeführten Privatstiftungen. Mit dem Eigentümerwechsel 2010



Mit dem Eigentümerwechsel im Jahr 2010 investierte das Unternehmen in neue Maschinen und Technologien

TCG UNITECH GmbH

Steiermärker Straße 49
4560 Kirchdorf / Krems
Österreich

☎ +43 7582 6900

☎ +43 7582 69055

✉ infotcg@tcgunitech.at

🌐 www.tcgunitech.at



wurden auch eine neue Wachstumsstrategie sowie die entsprechenden Maßnahmen festgelegt. „Wir haben zuerst saniert und dann investiert“, so Peter Wienerroither. „Wir haben viel in unsere Maschinen und in unsere Infrastruktur investiert und unsere Produktionskapazitäten ausgebaut. Ganz wichtig war es vor allem, das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen.“ Heute umfasst TCG UNITECH 870 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 160 Millionen EUR. Für 2015 erwartet man eine zehnprozentige Steigerung des Umsatzes. TCG UNITECH ist Teil einer Unternehmensgruppe, die mit verschiedenen Tochtergesellschaften unterschiedliche Schwerpunkte im Automobilbereich abdeckt.

INTERNATIONALES WACHSTUM

In den nächsten Jahren will das Unternehmen seine internationale Wachstumsstrategie fortsetzen, gemäß der strategischen Planung. „Ein wichtiges Thema wird dabei die Kundennähe sein“, so Peter Wienerroither. „‘Local for local’ ist hier das Stichwort. Neben einem bereits bestehenden Joint Venture in China prüfen wir die Gründung weiterer Niederlassungen vor



Der Hauptsitz des Unternehmens in Kirchdorf, Österreich

”

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie ist Kundennähe ein ganz wichtiges Thema. ‘Local for local’ ist hier unser Motto.

Ort, um nah an unseren Kunden zu sein und schnell und flexibel auf Anforderungen und Aufträge reagieren zu können. Das ist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Wir werden uns in den nächsten Jahren auch dem Thema Amerika stellen müssen. Auch der chinesische Markt birgt für uns noch mehr Potenzial. Hier haben wir uns bislang auf das Geschäft mit Ölpumpen konzentriert. Was die Weiterentwicklung unserer Produkte angeht, partizipieren wir von den Wachstumsstrategien der

OEMs. Entsprechend ist Aluminium ein ganz großes Thema während Magnesium eher rückläufig ist.“

DIE NUMMER 1 DURCH QUALITÄT

Auch vor dem Hintergrund der Wachstumspläne will TCG UNITECH seiner Qualitätsstrategie auch in Zukunft treu bleiben. „Die in der Produktion in Richtung Branchenbenchmark gedrückte Fehlerquote, der minimierte Ausschuss sowie die deutlich erhöhte

Liefertreue sind wesentliche Erfolgsfaktoren“, so der Geschäftsführer. „Dies können wir nur gemeinsam mit unseren Mitarbeitern erreichen. Wir legen deshalb viel Wert auf eine inspirierende Arbeitsatmosphäre und auf ständige Weiterbildung. Es ist das Wissen unserer Mitarbeiter, das uns in diesem wettbewerbsintensiven Markt konkurrenzfähig macht.“ Neben seiner Verantwortung als Arbeitgeber gegenüber seinen Mitarbeitern stellt sich TCG UNITECH auch seiner sozialen und ökologischen Verantwortung. „Wir stellen uns engagiert den veränderten ökologischen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen“, so Peter Wienerroither. „Wir glauben daran, dass nur eine nachhaltige Unternehmensstrategie langfristig gesundes Wachstum sicherstellen kann.“

“

Qualitätshandwerk und eine ganz besondere Füllung



Stehen in fast 120-jähriger Familientradition: die Mitarbeiter der Rosshaar-Manufactur

Rosshaar ist ein selten gewordener Naturrohstoff mit verblüffenden Eigenschaften. In der Polsterei seit jeher hochgeschätzt, liegt heute das Wissen um seine fachgerechte Verarbeitung in den Händen nur weniger Handwerksbetriebe wie der Walter Moosburger KG Rosshaar-Manufactur aus Hörbranz in Österreich. Dort verknüpfen die Mitarbeiter der Rosshaar-Manufactur auf die fünfte Generation tradiertes Handwerk mit neuen Ideen und bringen so die vielen Vorzüge des edlen Füllstoffs in hochwertigen Naturprodukten erst richtig zur Geltung.

Rosshaar braucht den Vergleich mit synthetischem Material keineswegs zu scheuen: seine hohe Sprungkraft, Elastizität und die Fähigkeit, auch hohe Feuchtigkeit zu absorbieren, tragen maßgeblich zu seiner außergewöhnlichen Qualität bei. Dem strengen Anspruch der Moosburger gemäß, ein naturreines Spitzenprodukt herzustellen, wird das angelieferte Haar vollkommen chemiefrei in der hauseigenen Wäscherei so gründlich gereinigt und schonend aufbereitet, dass selbst

Pferdeallergiker keinerlei Reaktionen darauf zu befürchten haben.

ERFOLGREICH IM PREMIUMSEGMENT

„Nach dem Spinnen zu gekräuselten Zöpfen, einem sterilisierenden Dampfbad und einer dreimonatigen Reifezeit wird das Ross-

haar als Polsterfüllung eingebracht oder dem Fachhandel angeboten“, erklärt Christian Moosburger, Geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. „Wir sind weltweit der Einzige, der vom Waschen der Haare bis zur fertigen Matratze alles selbst macht.“ In der Rosshaar-Manufactur selbst entsteht eine breite Palette an vorzüglichen

hinaus.“ Was Schlaf- und Sitzkomfort erster Güte verschafft, konnte sich im Gesundheitsbereich auch in der Dekubitusprävention bewähren: Rollstuhlkissen und spezielle Bettauflagen, aber auch Babymatratzen zeigen, dass Rosshaar für sensible Menschen ideal geeignet ist und sogar bei orthopädischen Problemen wirksam Abhilfe schaffen kann. Allergikern kommt darüber hinaus zugute, dass Rosshaar für ein stets trockenes und damit milben- und schimmelfreies Milieu sorgt. Aufgrund dieser Vorzüge ist Rosshaar weit über Österreichs Grenzen hinaus gefragt, und so erzielen die Moosburger bereits drei Viertel des Umsatzes mit Exporten in alle Welt. █



Es wird immer Verbesserungen geben, allerdings nicht in schnellen Schritten, denn unsere Fertigungsmethoden haben sich über einen langen Zeitraum bewährt.



Je nach Verwendungszweck wird Rosshaar in die passende Form gebracht

Naturprodukten. Die handgefertigten Spezialkissen, Auflagen und (Unter-)Matratzen mit einem selbst entwickelten Modulsystem sind in verschiedenen Ausführungen verfügbar und leicht miteinander zu kombinieren. „Wir bieten Sonderanfertigungen, Schuheinlagen und sogar komplette Bettsysteme, die in Kooperation mit einer Tischlerei entstehen“, so Christian Moosburger. „So gehen wir weit über das übliche Angebot einer Polsterei

Walter Moosburger KG Rosshaar-Manufactur

Ziegelbachstraße 54
6912 Hörbranz
Österreich

☎ +43 5573 82134

☎ +43 5573 82134-7

✉ office@moosburger-kg.at

🌐 www.moosburger-kg.com



Interview mit Stefan Vollbach, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei der SIMPLON Fahrrad GmbH

Auf dem Radweg



Auch fast 200 Jahre nach Erfindung seiner ersten Vorläufer erfreut sich das Fahrrad größter Beliebtheit. Egal ob in Sport, Freizeit oder Alltag – für ein ideales Fahrerlebnis ist hochwertige Qualität unerlässlich. Die österreichische SIMPLON Fahrrad GmbH ist ein Premiumanbieter im gehobenen Mittel- bis Spitzenpreissegment. Seinen sehr guten Ruf unter Radfahrern hat sich das Unternehmen durch seine Vorreiterrolle im Bereich der Fertigung von Rahmen aus Carbon erarbeitet.

In der Branche ist SIMPLON ein David unter Goliaths, kann sich aber was die Qualität seiner Produkte angeht leicht mit den Großen messen. „Bei Tests in der Fachpresse sind wir immer ganz vorne mit dabei oder sogar die Sieger, mit sehr vielen Modellen“, so Stefan Vollbach, der seit einigen Wochen als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing im Unternehmen tätig ist. „In einer aktuellen Händlerumfrage belegen wir Platz zwei unter allen Fahrradherstellern.“ Die Kernkompetenz von SIMPLON liegt bei Rahmen und Gabel der Fahrräder, auch die Laufräder werden teilweise selbst

gefertigt. Für alle übrigen Teile kooperiert das Unternehmen mit namhaften Herstellern. Mountainbikes stellen den Schwerpunkt des Produktportfolios dar, zu dem aber ebenso Roadbikes, also Straßenrennräder wie das Modell Inissio, E-Bikes und Active-Lifestyle-Räder, die sich gleichermaßen für eine Nutzung in Alltag und Freizeit eignen, gehören.

INDIVIDUELLE KONFIGURATIONS-MÖGLICHKEITEN

Die hervorragende Qualität seiner Produkte beweist SIMPLON dadurch, dass bei Registrierung des

Rades eine Erhöhung der üblichen Vierjahresgarantie auf sechs Jahre möglich ist. Auch außergewöhnlich ist das Distributionsmodell des Unternehmens. Ähnlich wie in der Automobilindustrie üblich, können SIMPLON-Kunden sich ihr Wunsch-Bike per Konfigurator selbst zusammenstellen. Dieses wird dann fast komplett vormontiert an den Händler geliefert, der nur noch einige Einstellungen vornehmen muss. Schwerpunktmarkt für SIMPLON, das etwa 50 Mitarbeiter beschäftigt und einen Jahresumsatz von circa 20 Millionen EUR erwirtschaftet, ist die DACH-Region; es gibt Vertriebsbüros in

SIMPLON Fahrrad GmbH

Oberer Achdamm 22
6971 Hard
Österreich

☎ +43 5574 725640

☎ +43 5574 72834

✉ office@simplon.com

🌐 www.simplon.com

” Um das Potenzial des deutschen Marktes voll zu nutzen, wird es unsere Aufgabe sein, in den nächsten Jahren die richtigen Händlerpartner in den richtigen Orten zu finden.



Deutschland und der Schweiz. „Unsere Umsätze sind seit fünf Jahren auf hohem Niveau stabil, nun wollen wir wieder zulegen“, so Stefan Vollbach. „Wir treiben daher jetzt die Professionalisierung der internen Prozesse voran, auch was das Personal angeht. Auch unseren Markenauftritt wollen wir in Zukunft noch wesentlich professioneller gestalten und mehr Ressourcen dafür bereit stellen.“ Für die Zukunft plant das Unternehmen, das Potenzial des deutschen Marktes noch stärker zu nutzen. „Es wird unsere Aufgabe sein, in den nächsten Jahren die richtigen Händlerpartner in den richtigen Orten zu finden. Auch stellt sich die Frage nach Partnerschaften über die DACH-Region hinaus.“



Die geschäftsführenden Gesellschafter Christian Hämmele und Andreas Hämmele und Stefan Vollbach, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing (Mitte), stehen für qualitativ hochwertige, individuell konfigurierbare Fahrräder



Gegen alle Widerstände

Mittelständische Unternehmen sind das Gerüst, das Mitteleuropa in Krisenzeiten zusammengehalten hat. Firmen wie die WITASEK PflanzenSchutz GmbH boten finanzielle Stabilität, da sie bodenständig und grundsolide waren. Das Unternehmen, das naturnahen, mechanischen, biologischen und klassischen Baum- und Rebenschutz vertreibt, konnte seit seiner Gründung gegen alle Widerstände stetiges Wachstum verzeichnen. Im Augenblick sind es Entscheidungen in der Europapolitik, mit der WITASEK sich auseinandersetzen muss.

Ingenieur Peter Witasek ist ein Mann, der sich nicht leicht aus der Spur bringen lässt. Der Geschäftsführer der WITASEK PflanzenSchutz GmbH stammt aus einem ursprünglich wohlhabenden Elternhaus, welches in Kriegszeiten alles verloren hat. „Das hat mich sehr geprägt“, offenbart er. „Ich habe immer gearbeitet und auch

Mitarbeitern zählen Peter Witaseks Tochter Martina, sein Schwiegersohn Johann Sima und seine Ehefrau Gerti. „Für das gute Gefühl in der Firma“, meint Peter Witasek.

EUROPÄISCHE HINDERNISSE

Gut 50% des fünf bis sechs Millionen-Umsatzes werden durch



Das neue Pflanzenschutzgesetz in Europa dient nur den ganz großen Herstellern.



immer Arbeit bekommen. Mein früh verstorbener Vater hat mich gelehrt, dass, wenn man etwas tue, man auch etwas bekomme.“

IN FAMILIENHAND

Was er selbst tat war, 1995 seine eigene Firma zu gründen. „Aber die Entwicklung hat bereits 20 Jahre früher begonnen, als ich noch für die großen Konzerne gearbeitet habe“, erinnert er sich. „Meine Frau hat schon damals mit meiner Unterstützung ein Unternehmen für den Handel mit Pflanzenschutz betrieben.“ Die Firma ist nach wie vor ein Familienbetrieb. Zu den 10

Export eingenommen, doch immer neue Gebühren, der steigende bürokratische Aufwand und unerschwingliche Kosten für die Patentierung machen es den kleineren Unternehmen zunehmend schwer in Europa. Unter anderem gibt es seit drei Jahren ein neues Gesetz, demzufolge Peter Witasek ein Produkt, dass er bereits seit zehn Jahren verkauft, für 170.000 EUR neu registrieren musste, obwohl es für andere Zwecke überall im Handel erhältlich ist. Peter Witasek hat dafür nur einen ironischen Kommentar übrig. „Ich gratuliere Europa und den europäischen Politikern.“



Die Rebschutzsäule WitaPlant MV ist ein verlässlicher Schutz beim Weinanbau

WITASEK PflanzenSchutz GmbH

Mozartstraße 1a
9560 Feldkirchen in Kärnten
Österreich

☎ +43 4276 3230

☎ +43 4276 2088-18

✉ office@witasek.com

🌐 www.witasek.com

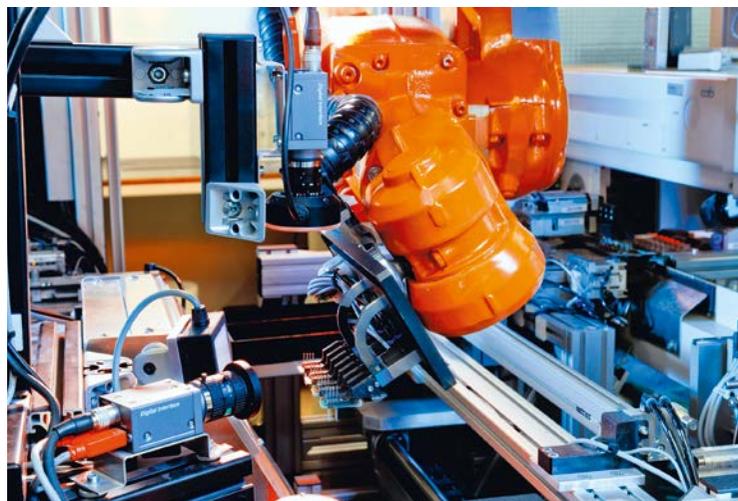


Die SMT-Halle ist genauso modern wie die Elektronik, die cms dort produziert

Die haben fertige Lösungen

Es ist heute kaum vorstellbar, dass es einst Autos gab, die weder eine Klimaanlage noch eine Heizung und auch sonst keinerlei Annehmlichkeiten besaßen. Doch nicht nur Motoren werden ständig weiterentwickelt. Auch die sonstige Ausstattung ist nach und nach immer luxuriöser und somit auch technisch anspruchsvoller geworden. Die cms electronics gmbh hat sich als Komplettanbieter für Elektronikfertigung frühzeitig auf die vielfältigen Bedürfnisse der Automotive-Branche spezialisiert. Dank seiner hohen Fachkompetenz konnte das österreichische Unternehmen zahlreiche Innovationen auf den Markt bringen, die heute zum Standard geworden sind. Mit ihrem umfassenden Wissen im Elektronikbereich ist die Firma auch für zahlreiche andere Industriezweige aktiv.

„Es ist eine Vielfalt an unterschiedlichen Produkten, an denen wir arbeiten“, betont Sven Skjellet, Sales- und Marketingleiter und Gesellschafter von cms. „Der Kunde bekommt den Nutzen, den er haben will. Wir bieten auf Wunsch auch kurzfristige Lösungen, ohne groß zu überlegen, was es kostet.“



Bei der roboterunterstützten Fertigungsanlage handelt es sich um eine cms Eigenentwicklung

”

Unser Ziel ist, die Anforderung des Kunden bestmöglich zu erfüllen und einen Mehrwert durch technologische Innovation zu bieten.

“



cms electronics gmbh

Ebentaler Straße 140
9020 Klagenfurt am Wörthersee
Österreich

☎ +43 463 330340-0

☎ +43 463 330340-125

✉ marketing@cms-electronics.com

🌐 www.cms-electronics.com



Wir wollen ein unabhängiger
internationaler
Kompletthanbieter sein.



INNOVATIVE PRODUKTE

Das Ziel von cms ist es, die Automotive-Industrie zu 100% abzudecken. „Für LED-Präzision haben wir eine eigene Technologie entwickelt“, zählt Sven Skjellet auf. „Und für Mahle die Dieselheizung. Die läuft heute überall.“ Außerdem bietet die Firma Bau- und Netzteile, Software und elektrische Messsysteme an. Die Firma beliefert 1st-Tier- und Systemanbieter, die direkt an Premiumhersteller wie BMW, Audi und Mercedes liefern. „In die Luxusvarianten kommt viel Elektronik“, erläutert Sven Skjellet. „Und die Stückzahlen steigen. Es kommt immer mehr Elektronik ins Auto, das führt bei uns zum Wachstum.“ Daher erwartet die Firma für 2015 einen Umsatz von mindestens 73 Millionen EUR, der zu 75% auf dem Automotivesegment beruht.

LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

Ursprünglich wurde cms 1962 von Phillips gegründet, doch in ihrer

augenblicklichen Struktur existiert die Firma seit einem Management-Buyout im Jahr 2003, an dem auch Sven Skjellet beteiligt war. „Ich war von Anfang an dabei“, betont er. „Seit 30 Jahren arbeite ich auf diesem Fabrikgelände und kenne daher das Unternehmen bis in den letzten Winkel.“ Er war es auch, der ab 1995 das Werk in Ungarn aufgebaut hat. Dort sind inzwischen 165 Mitarbeiter für cms tätig. Hinzu kommen 145 in Klagenfurt, drei in Hongkong und 40 in Freiburg, wo das Unternehmen 2015 Hopp Elektronik aufgekauft hat. Etwa 5 bis 10% des Umsatzes werden außerhalb der EU eingenommen, innerhalb hat cms eine Exportrate von 65% mit besonderem Fokus auf die DACH-Region. „Es wird bald ein Manufacturing Execution System bei uns laufen, das die Grundlage für Industrie 4.0 sein wird“, verrät

Sven Skjellet. „In der DACH-Region sind wir da Vorreiter. Das ist unsere Chance.“ Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal sind die Roboterlösungen von cms, besonders das robotergesteuerte Endtestsystem.

HÖCHSTE QUALITÄT

Die Firma hat mit ihrer Entscheidung auf ein Segment zu setzen, das mit seinen hohen Qualitätsanforderungen und Normen zu dem vorhanden Know-how passt, bereits etliche Preise gewonnen, unter anderem BEST EMS, E²MS Awards und eine TOP-10-Platzierung bei den European Business Awards. Auch diese Erfolgsbestä-

tigungen haben cms viele neue Kunden eingebracht. Nun ist es das Ziel der Firma, sich zwei bis drei Standbeine für die Zukunft aufzustellen. In der Automotive-Branche ist E-Mobilität ein großes Thema. „Aber letztendlich ist nur eines wirklich wichtig“, meint Sven Skjellet. „Wenn es mal nach unten geht, dann muss man schnell sein und nicht warten. Und man muss eine gute Beziehung zu den Mitarbeitern haben. Wir haben die Wirtschaftskrise 2008 gut überbrückt und am Ende des Jahres sogar noch Gewinn gemacht. Unsere Mitarbeiter haben uns dabei unterstützt. Es macht Freude zu sehen, wie die Mitarbeiter hinter unserem Unternehmen stehen.“



Ein robotergesteuertes Endtestsystem ist ebenfalls von cms auf den Markt gebracht worden