

Die Oststeiermark - mehr als nur Thermen

09. Mai 2012 | ITZ Fürstenfeld



Erstmals ist es gelungen, ein Technokontakte Clubtreffen in Fürstenfeld zu organisieren. Das Gründer- und Servicezentrum fungierte als Mitveranstalter und übernahm die Koordination & Einladungen vor Ort.

Dr. Harald Thurnher, Geschäftsführer der Technokontakte Veranstaltungs GmbH., unterstreicht in seiner Begrüßung die Bedeutung und vielen Vorteile ihres österreichweiten Netzwerks.

Der Gedanke „Lernen aus der Praxis“ verbindet viele große Unternehmen und fördert so den Austausch und Know-How-Transfer untereinander. Neben zahlreichen Seminaren, abgehalten von Führungskräften namhafter Betriebe werden auch Best Practice-Veranstaltungen wie dieses Clubtreffen organisiert. Die Besucher dieser Veranstaltungen nehmen interessante Anregungen für die Verbesserung im eigenen Unternehmen mit, definieren Prozesse neu und lernen unbekanntes kennen. 120 Mitglieder hat der Club bereits, Veranstaltungen dieser Art bringen Unternehmen den Technokontakte Club näher und neue Mitglieder.

Mag. Robert Gether, übernimmt nicht nur den angenehmsten Teil des Abends – das Buffet-, sondern auch die Einleitung mit einem kurzen Einblick in die Impulsregion Fürstenfeld, deren Geschäftsführer er seit 2008 ist.

Zahlreiche Initiativen zur Betriebsansiedelung und Schaffung von Arbeitsplätzen durch eine effiziente Vermarktung der Region waren bisher von Erfolg gekrönt. Geschäftsinhalt des Vereins ist unter anderem das Konkurrenzdenken zwischen den Gemeinden bei Grundstücksverkäufen auszuschalten. Umgesetzt wird das durch die gemeinsame Verwaltung der Industrie- und Gewerbegrundstücke, Vermittlung verfügbarer Leerflächen und offensive Akquirierung expansionsinteressierter Unternehmen.

Eine gemeinsame Marketing-Strategie wird für die gesamte Region umgesetzt, daher steht ein höheres Budget für Werbeaktivitäten wie Messebesuche zur Verfügung. Einem interessierten Unternehmen können so mehrere Standorte und Möglichkeiten zur Betriebsansiedelung angeboten werden. Erfolgsgeschichten wie die Ansiedelung der Fa. Powerbike und Stahlgruber sind Belohnungen für das Bemühen.



Mit „Die Physik des Erfolgs“ leitet Dr. Ludwig Ems, Geschäftsführer der EMS Beratungs- und BeteiligungsgmbH, sowie des Gründer- und Servicezentrums Fürstenfeld über zur Effizienzsteigerung in Unternehmen durch Einsatz der richtigen Management-Methoden. „Dynamik in der Wirtschaft ist ein Normalzustand“. Das ist über Jahre hinweg vor allem in der Automobil- oder Mobiltelefonie-Branche sichtbar. Wussten Sie, dass in nur 4% der Unternehmen zwischen 2003 und 2006 33% der neuen Arbeitsplätze geschaffen wurden? Was sollen die übrigen Unternehmen tun? Dafür gibt es viele Weisheiten wie z.B. „Nähe zum Kunden“, oder „Innovation“. Auch das Gründer- und Servicezentrum bietet „Wettbewerbs-Vorsprung auf Basis von Wettbewerbs- und Innovations-Fähigkeit“ durch den Innovations-Benchmark.

Dieses Werkzeug steht jedem Unternehmen, das seinen aktuellen Status über Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit abklären möchte, zur Verfügung. Doch die Durchführung des Innovations-Benchmarks alleine hilft nicht weiter – es müssen Maßnahmen getroffen und auch umgesetzt werden. Das Wichtigste ist nicht das Problem aufzuzeigen, sondern die Lösung dafür zu haben. An welcher Stellschraube muss gedreht werden? Wichtig ist die Ganzheitlichkeit nicht aus den Augen zu verlieren. Bildlich dargestellt wurde die Situation einer Familie beim Wandern, dessen gemeinsames Ziel es ist geschlossen anzukommen. Das schwächste Glied muss von den stärkeren unterstützt werden, daran muss man sich orientieren. Um diese Engpässe in einem Unternehmen zu finden und

zu beheben, gibt es verschiedene Werkzeuge. Eines davon ist die „Theory of Constraints“ – TOC, welche bereits von vielen bekannten Unternehmen erfolgreich eingesetzt wurde. Höhere Gewinne bei gleichen Ressourcen ist nur ein Ergebnis bei der Anwendung.

Einer, dessen Familie die Theorie schon seit 80 Jahren in Praxis umsetzt, ist Kommerzialrat Ing. Karl Hans Polzhofer IV., Konsulent der Kapo Holding GmbH aus Pöllau.

Die Firma Kapo hat bereits das Programm der Technokontakte mehrmals genutzt, um Anregungen zu erhalten und Erfahrungsaustausch zu betreiben. Daher steht er auch gerne für diese Veranstaltung als Best Practice Unternehmen bereit.

Die Tradition und das Wertlegen auf Regionales zeichnet die Fa. Kapo aus und begleitet sie von Beginn an. Kennzeichen des Familienbetriebs sind Genauigkeit, individuelle Anfertigung, umweltschonende Herstellung und Flexibilität. Das Unternehmen ist bereits in Händen der 4. Generation, wobei Bruder Stefan Geschäftsführer der Holding ist, Schwester Karin die Marketingabteilung leitet und er selbst unter anderem für den Verkauf verantwortlich zeichnet.



Die Kapo-Gruppe führt zwei Marken. Die Marke Kapo bietet alles für „außen“ an – Fenster, Türen, Fassaden aus Holz und die, seit 1986 im Besitz von Kapo, Marke „Neue Wiener Werkstätte“ (NWW) alles für „innen“ – Möbel, Polstermöbel. Derzeit hat die Kapo-Gruppe 250 Mitarbeiter, davon sind 14 Lehrlinge, mit einem hohen Fachkräfteanteil von 90%. Diese wirken am Jahresumsatz von € 20 Mio. tatkräftig mit.

Die Produktentwicklung passiert durch Anforderungen, Vorgaben und Zusammenarbeit mit Architekten, Designer oder länderspezifischen Gegebenheiten, wie in der Türkei. Namhafte Designer wie Wolfgang Joop arbeiten an Entwürfen für die Fa. Kapo.

Die Geschichte hinter dem Unternehmen machen die Produkte so wertvoll. So gibt es Geschichten, wie sie an den türkischen Markt herangekommen sind, ebenso wie zur Ausstattung des deutschen Reichstages. Der Exportmarkt weitet sich immer weiter aus: Schweiz, Russland, Türkei, USA, „Commonwealth“... - „Ist die Ware im Container, ist es egal wohin sie fährt“ Der Preis und die Konditionen müssen einfach für alle passen. bene und Grüne Erde sind zwei von vielen Kunden, die bei NWW produzieren lassen.

Kapo ist beteiligt an dem Projekt „Erlebniswelt Wirtschaft“, das von LR Dr. Buchmann initiiert wurde. Gemeinsam mit 30 anderen steirischen Unternehmen öffnen sie sich und bieten Rundgänge an. Wozu wir herzlichst eingeladen sind.

Im Anschluss gab es bei einem köstlichen steirischen Buffet ausreichend Zeit, um sich Tipps von den Experten zu holen.

Vielen Dank an alle Referenten welche viele neue Einblicke ermöglicht haben.



Bild: Monika Penninger (Technokontakte), Dr. Ludwig Ems und Eva Hamker (Gründer- & Servicezentrum), Dr. Manfred Thurnher (Technokontakte), Ing. Karl Hans Polzhofer IV., Mag. Robert Gether

©Waltraud Wachmann/ Die Woche