

INVESTITION

Neuer Standort für Kiteboard-Schmiede

PURBACH. Eine Viertelmillion € investiert der Purbacher Tischlermeister Herbert Schiwampl in einen neuen Produktionsstandort. Damit baut er sein Geschäft mit Kiteboards und Jachten aus.

Die Kiteboard-Schmiede ist aus einem traditionellen Tischlereibetrieb hervorgegangen. Der passionierte Segler und Kitesurfer Schiwampl stellt maßgefertigte Kiteboards aus toskanischem Olivenholz her und wurde dank der Leichtigkeit seiner Bretter zum Geheimtipp in der Community. Zudem hat er sich dem Jacht-Geschäft zugewandt: „Inzwischen hat sich mein Hauptgeschäft in diesen Bereich verlagert, die Nachfrage nach Servicierung und Restaurierung von Booten ist ungemein hoch“, sagt Schiwampl. Kunden aus ganz Österreich lechzen nach luxuriöser Innenausstattung für die schwimmenden Statussymbole und sind bereit, dafür viel Geld zu bezahlen.

So viel, dass es sich Schiwampl nun leisten kann, 250.000 € in einen neuen Produktionsstandort zu investieren. Der Bau des neuen Firmensitzes befindet sich gerade in der Planungsphase, mit dem Start der Arbeiten ist laut Schiwampl im Sommer oder Herbst zu rechnen. „Der Baubeginn ist noch abhängig von den behördlichen Genehmigungen. Ich rechne aber damit, dass ich 2017 dann rund 200 Quadratmeter Werkstättenfläche und zusätzlichen Raum für Büros, Schauraum und Shop-

flächen haben werde.“ Schiwampl wird seiner Heimatgemeinde Purbach treu bleiben – mit dem Effekt, dass dort bald zusätzliche Arbeitsplätze entstehen könnten. „Da sich aufgrund der größeren Kapazitäten auch die Auftragsmenge steigern wird, plane ich natürlich auch über kurz oder lang die Erweiterung meines Teams“, sagt der Unternehmer.

Mundpropaganda

Dass es im Jachtbereich für Tischlermeister immer mehr zu holen gibt, erklärt Schiwampl mit dem Hunger auf mehr Luxus: „Der Trend geht ganz klar in Richtung höherer Komfort. Die Sportlichkeit und die idealen Segel-eigenschaften eines Bootes stehen nicht mehr im Vordergrund. Für die Bootseigentümer ist es wichtig, längerfristig und komfortabel auf ihrem Boot übernachten zu können und auf nichts verzichten zu müssen“, sagt der Jungunternehmer, der in erster Linie auf Mundpropaganda setzt.

Sein ursprüngliches Ziel, mit seiner Firma im ersten Jahr 30 bis 50 Boards zu verkaufen und 150.000 € Umsatz zu erwirtschaften, gab er 2014 zugunsten des Jachtgeschäfts auf. „Meine Prioritäten lagen darin, mir mit meiner Marke, der Qualität meiner Produkte und Dienstleistungen und innovativen Ideen einen Namen am Markt aufzubauen.“ [jpp]

»burgenland@wirtschaftsblatt.at



Kiteboarden ist ein ernst zu nehmender Geschäftszweig geworden.

PORTRÄT

Vom Fußballplatz in die Becom-Führung



Jugendfreunde Franz Klein (l.) und Johann Bock von Becom.

HOCHSTRASS. Nur vier Monate trennen die Geburtstage von Johann Bock und Franz Klein (58), den Geschäftsführern des Elektronik-Herstellers Becom. Die Fir-

ma ist der größte Arbeitgeber im Bezirk Oberpullendorf. „Wir kennen uns seit der Jugend“, sagen Kaufmann und Techniker – so die Eigendefinition der Rollen in der Unternehmensleitung – unisono. Seit März 2016 sind die Fußballfreunde nach dem Rückzug der AWS-Mittelstandsfonds Beteiligungs GmbH & Co KG (49,8%) auch alleinige Eigentümer.



AM RADAR

Die Erweiterung des Werks in Hochstraß, in dem 320 Beschäftigte werken, um 4000 Quadratmeter begann gleichzeitig mit der Übernahme der letzten Gesellschafteranteile der Becom (2015: 70 Millionen € Umsatz).

Johann Bock, der „seit der Stunde null“, der Ausgliederung aus der Bewag 1985, dabei ist, kennt auch die Tiefen der Unternehmensgeschichte. Man war von einzelnen Abnehmern wie der Telekom abhängig. 1996 stand durch den Verlust eines Großkunden alles auf der Kippe, sagt er.

Bock: „Von diesem Geschäfts-feld ist heute nichts mehr übrig.“ Die Neu-Erfindung der Becom als Auto- und Medizintechnik-Zulieferer mit einer Forschungsquote von vier Prozent erfolgte mit dem

Nie mehr Werkbank sein

Gerettet habe die Becom „das hohe Kundenvertrauen und ein Gesellschafter-Darlehen der Bewag“. Die Lehren für das Geschäftsführungsduo, das 2011 auch Gesellschafter wurde, waren klar: Nie mehr wollte man verlängerte Werkbank sein.

Klein: „Wir wollten die gesamte Wertschöpfungskette, von der Entwicklung bis zur Wartung, im Haus haben.“ Wie im BWL-Lehrbuch definierten sie gemeinsam Wachstumfelder, im Automotive-Sektor sah man die Zukunft und „auf LED haben wir schon 2005 gesetzt“.

Zur Freundschaft kommt noch ein verbindender Faktor: die starke Verankerung der beiden Ex-Kommunalpolitiker im Mittelburgenland. Neun Lehrlinge bilden sie für das Vorhaben aus, die Werke in Ungarn und Österreich „Industrie 4.0“-fit zu machen. Pendler aus Ungarn gibt es trotz der Grenznähe kaum. Und so wichtig für die Becom Termine in Wien sind, so froh ist Altbürgermeister Klein, „wenn ich es im Rückspiegel sehe“. [graf]

»burgenland@wirtschaftsblatt.at