



# Jungunternehmer auf der Suche nach der „Formel des Erfolges“

Final-Event der „GEHEIMNIS DES ERFOLGS“- TOUR 2010

Welche Faktoren sind es, die außergewöhnlichen unternehmerischen Erfolg ermöglichen? Zwei entscheidende erfuhren 25 Jungunternehmer beim Shooting-Star in der Sanitärtechnologie, der Firma WimTec. Dort ging am 30. April das Final-Event der Geheimnis des Erfolgs-Tour 2010 über die Bühne.

Der Tag bot alles, was die Teilnehmer sich wünschen konnten: Mit WimTec einen „prototypischen“ Erfolgsbetrieb, der sich international Präsenz verschafft hat und der seinen Freiraum weit öffnete. Mit Rainer Pariasek einen Moderator, der das Prinzip des Wettbewerbs vom Sport auf die Wirtschaft übersetzte. Griffige „Erfolgsformeln“ von hochkarätigen Unternehmer/-innen und Wirtschaftspolitiker/-innen. Und reichlich Gelegenheit zum Kontakteknüpfen.

„Wer einen großen Traum hat, erreicht Dinge, die vorher außer Reichweite erschienen,“ brachte es WimTec-Gründer Herbert Wimberger in seiner Einleitungsrede fast schon auf eine Formel. Die interessierten Zuhörer: Nachwuchsunternehmer, die sich

aufgemacht haben, das „Geheimnis des Erfolges“ zu ergründen. Und zwar direkt dort, wo sich Erfolg eingestellt hat: bei einigen der erfolgreichsten Mittelbetriebe Niederösterreichs. Diesem klaren Konzept folgte die Geheimnis des Erfolgs-Tour 2010 der Initiative WiP (Wirtschaftsantrieb am Punkt).

## WIMTEC: SANITÄRE AKZENTE VON WIEN BIS ISTANBUL

Mit WimTec hatte ein geradezu „prototypisches“ Erfolgsunternehmen unter den niederösterreichischen Mittelbetrieben zum Final-Event der Erfolgs-Tour geladen. Schauplatz war der Freiraum, das großzügig dimensionierte Schulungs- und Kommu-

nikationszentrum des Hauses. In den knapp zwanzig Jahren seit ihrer Gründung hat die Firma mit technisch innovativen, elektronischen Steuerungen für Sanitäranlagen unter der Marke SanTec stetig Marktanteile gewonnen. In den Sanitärbereichen der Wiener Stadthalle wird heute ebenso berührungslos und unter der wassersparenden „Regie“ von SanTec-Technologie gespült wie im Landeskrankenhaus St. Pölten oder in internationalen Parade-Objekten wie dem Fußballstadion in Barcelona oder dem Maya Tower in Istanbul.

Mit den Geheimnissen des WimTec-Erfolges möchte Herbert Wimberger - er leitet die Geschäfte heute mit Sohn Peter - gegenüber den interessierten Nachwuchs-

# CHEFSACHE

## Jungunternehmer



Herbert Wimberger präsentiert die SanTec Sanitärsteuerungen im WimTec eigenen Schulungszentrum „freiraum“. (v.l.n.r. Herbert Wimberger (WimTec), LAbg Andreas Pum, Mag. Petra Patzelt (ecoplus NÖ), LAbg Michaela Hinterholzer, LR Dr. Petra Bohuslav)

ternehmern gar nicht hinter dem Berg halten: „Fachliche Kompetenz, kaufmännisches Denken oder Verhandlungsstärke sind Pflichtfaktoren, die immer und für alle gelten. Bei WimTec haben wir aber die Erfahrung gemacht: Nachhaltiger Erfolg wurzelt nicht allein in der sachlichen Ebene. Sondern in einem Traum, einer Vision, die sich in die Realität hineinformat.“

**ERFOLGSGEHEIMNIS 1:** Mut zu neuen Wegen mit Risikobewusstsein verbinden. Zutrauen in sich selbst und Mut sind unverzichtbare, aber keine ausreichenden Voraussetzungen für Erfolg. Entscheidend ist die Fähigkeit, Risiken wahrzunehmen und realistisch zu kalkulieren, ohne dabei den Mut zu konsequent neuen Wegen zu verlieren.

**ERFOLGSGEHEIMNIS 2:** Sich von der Begeisterung für eine Idee tragen lassen. Eine plausible, machbare Idee beseelt nicht nur den Unternehmer selbst. Anschaulich dargestellt entfacht sie sukzessive auch bei den Mitarbeitern und danach „draußen“ bei den Kunden jenes Feuer der Begeisterung, aus dem langfristiger Erfolg erwächst.

### KLEINE UNTERNEHMEN ALS RÜCKHALT IN DER KRISE

In die gleiche Kerbe schlug Wirtschafts-Landesrätin Petra Bohuslav in ihrer Botschaft an die Jungunternehmer/-innen: „Herz, Hirn und Hand braucht es, um am Markt Erfolg zu haben. Das heißt: eine



Die Erfolgsunternehmer diskutierten mit Nachwuchsunternehmen „das Geheimnis des Erfolges“. v.l.n.r. Herbert Wimberger (WimTec), Dr. Wolfgang Tüchler (accent Gründerservice), Mag. Karl Fakler (AMS NÖ), Mag. Josef Farthofer (FH Wieselburg), Mag. Wolfgang Schwärzler (WKO NÖ)

überzeugende Idee, die in einen intelligenten Business-Plan übersetzt und schließlich tatkräftig umgesetzt wird.“

Niederösterreich zähle zu jenen Bundesländern, deren Wirtschaft stark (zu rd. 99 %) von robusten kleinen und mittleren Unternehmen geprägt sei. Was dem Land in der aktuellen Wirtschaftskrise „einige Schrammen erspart“ habe. Bohuslavs Versprechen an den Unternehmernachwuchs: „Wir wer-

den den Dschungel in den Fördermodalitäten lichten. Und unsere regionalen Innovationszentren werden Ihnen auch künftighin eine Schulter zum Anlehnen bieten“.

Einen Trend „hin zur Mitte“ in Zeiten wirtschaftlicher Instabilität ortete Wolfgang Lusak, „Mastermind“ hinter der WiP-Initiative. Dementsprechend klar fiel auch das Bekenntnis zur Förderung von Unternehmensgründungen durch den Geschäftsführer des Arbeitsmarktservice in Niederösterreich, Karl Fakler, aus: „Die Geheimnis des Erfolgs-Tour unterstützt die Bemühungen des AMS, neuen Unternehmen auf die Beine zu helfen.“ Begleitende Unterstützung, die vor allem in den ersten drei bis fünf Jahren einer Gründung sehr wertvoll seien: „In diesem Zeitraum entscheidet sich für viele Unternehmen, ob sie am Markt Bestand haben - oder nicht.“

Das breite Angebot der Wirtschaftskammer für Jungunternehmer betonte Stefan

Brezowich, Bereichsleiter Wirtschaftsmanagement: „Unter einem Dach beherbergen wir das Know-how für Gründungsberatungen über unterschiedlichste Branchen und Betriebstypen.“

### SPÜREN, WAS DER KUNDE BRAUCHT

Zusätzliche Spannung kam auf, als Sennorator-Chef und WiP-Mitglied der ersten Stunde Hannes Gutmann - „Ihr seid's vor

## CHEFSACHE

## Jungunternehmer



Gott und der Bank allein“ - jene Erfolgsgeheimnisse präsentierte, die sich den Teilnehmer/-innen am stärksten eingepägt hatten.

1. Allem voran: Den Draht zum Kunden zu suchen und zu halten.
2. Die Einzigartigkeit eines Produktes als Ausweg aus der ruinösen Diskont-Spirale.
3. Die Begeisterung für eine Idee, die auch durch unternehmerische Tiefs trägt.

Die Rückmeldungen der Teilnehmer/-innen fielen positiv bis begeistert aus. Vor allem die Praxisnähe der betrieblichen Erfolgs-Demonstrationen im Zuge der Werksführungen, der unkom-

plizierte Austausch mit etablierten Unternehmern und die Vernetzung untereinander habe sich als wertvoll erwiesen.

Wie sich die die Erfolgsfaktoren „regionale Identität“ und „aufeinander zugehen“ im unternehmerischen Umfeld leben lassen, demonstrierte WimTec mit dem Abschluss des Final-Events: Die Verkostung edler Moste und Schnäpse im Freiraum bereicherte das Buffet - und beflügelte die informellen Gespräche zwischen etablierten und künftigen Unternehmern.

[www.wimtec.com](http://www.wimtec.com)

v.l.n.r. Herbert Wimberger (WimTec), LR Dr. Petra Bohuslav und Wolfgang Lusak