



FINAL EVENT DER „GEHEIMNIS DES ERFOLGS“-TOUR 2010

# Shooting-Stars

Welche Faktoren sind es, die außergewöhnlichen unternehmerischen Erfolg ermöglichen? Zwei entscheidende erfuhren 25 Jungunternehmer beim Shooting-Star in der Sanitärtechnologie, der Firma WimTec.

Text: Redaktion, Fotos: Wimtec



**D**ort 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 Erfolgs“ 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).



V. l.: H. Wimberger (WimTec), LAbg Andreas Pum, Mag. Petra Patzelt (ecoplus NÖ), LAbg Michaela Hinterholzer, LR Dr. Petra Bohuslav

## VON WIEN BIS ISTANBUL

Mit WimTec in Ferschnitz (Bezirk Amstetten) hatte ein geradezu „prototy-

Die (angehenden) Jungunternehmer ergründeten bei WimTec die „Formel des Erfolges“.

pisches“ Erfolgsunternehmen unter den niederösterreichischen Mittelbetrieben zum Final Event der Erfolgs-Tour geladen. Schauplatz war der Freiraum, das großzügig dimensionierte Schulungs- und Kommunikationszentrum 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 Landesklinikum St. Pölten oder in internationalen Paradeobjekten 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 Nachwuchsunternehmern gar nicht hinter dem Berg halten: „Fachliche



Interessierte Zuhörer v. l.: Herbert Wimberger, Dr. Wolfgang Tüchler, Mag. Karl Fakler, Mag. Josef Farthofer, Mag. Wolfgang Schwärzler

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 hineinformt."

**Erfolgsgeheimnis 1: Mut zu neuen Wegen mit Risikobewusstsein verbinden.** Selbstvertrauen 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 auch bei den Mitarbeitern und danach bei Kunden jenes Feuer der Begeisterung, aus dem langfristiger Erfolg erwächst.

#### **RÜCKHALT IN DER KRISE**

In die gleiche Kerbe schlug Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav in ihrer Botschaft an die Jungunternehmer/-innen: „Herz, Hirn und Hand braucht es, um am Markt Erfolg zu haben. Das heißt: eine überzeugende Idee, die in einen intelligenten Business-Plan übersetzt und schließlich tatkräftig umgesetzt wird.“ Niederösterreich zähle zu jenen Bundesländern, deren Wirtschaft stark (zu rund 99 Prozent) 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 werden 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 2010‘ 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**

Wie sich die Erfolgsfaktoren „regionale Identität“ und „aufeinander zugehen“ im unternehmerischen Umfeld leben lassen, demonstrierte WimTec mit dem Abschluss des Events: Die Verkostung edler Moste und Schnäpse bereicherte das Buffet – und beflügelte die Gespräche. ■