

So leicht kann's gehen

VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH



Bei der HIRSCH Servo Gruppe dreht sich alles um den leichten und vielseitig einsetzbaren Werkstoff EPS – expandierbares Polystyrol.

Das Unternehmen wurde 1972 gegründet und ist seit 1985 auch international erfolgreich tätig. Innovationsstärke und ökologische Verträglichkeit sind dabei die maßgeblichen Erfolgsfaktoren im globalen Wettbewerb.



Man kann wohl mit Fug und Recht behaupten, dass HIRSCH Servo eines der renommiertesten Unternehmen in Kärnten ist. Jedoch ist das nicht so augenscheinlich, denn die geografische Lage in den sanften Hügeln des Glantales lässt nicht ahnen, dass dies der Standort eines überregionalen Spielers ist, der in verschiedenen Ländern den Großteil des Porzell-Marktes beherrscht.

HIRSCH Servo ist allerdings weit mehr als die großflächige Anlage mit ihren hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Glanegg. Die Namen von drei Vierteln der Unternehmensstandorte der Gruppe kann ich nicht aussprechen. DI Harald Kogler, seit fast vier Jahren Vorstand des Unternehmens, schafft das natürlich problemlos. Dabei bedauert er seine geringen Fremdsprachenkenntnisse und hebt diese lobend bei vielen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hervor. Die 12 Unternehmensstandorte verteilen sich auf die Länder Österreich, Ungarn, Polen, Slowakei, Rumänien und die Ukraine. Drei der rumänischen Werke sowie der Standort in der Ukraine haben sich im letzten halben Jahr so quasi dazugesellt.



Bietet sich die Internationalisierung für eine Leistung wie die von HIRSCH Servo an?

Dazu sollte man zuerst wissen, was genau HIRSCH Servo produziert, denn die Internationalisierungsstrategie ergibt sich aus der Leistungspalette. So stellt es sich zumindest für mich als außenstehende Betrachterin dar.

Zum einen sind es die Porzell-Produkte, die als Transportschutzverpackungen und Dämmstoffe dienen. Aber auch zum Schutz des Menschen wird Porzell genutzt, zum Beispiel in Form von Radfahrhelmen oder Kindersitzen. In den Produktionshallen wird das Rohstoffgranulat zuerst mit Hitze und Luft zu den bekannten kleinen, hauptsächlich weißen Porzellkügelchen verarbeitet, bevor es anschließend zum entsprechenden Produkt geformt wird.

Zum anderen sind es die Maschinen für die Verarbeitung von EPS (expandierbares Polystyrol) und EPP (expandierbares Polypropylen), die bei HIRSCH Maschinenbau konstruiert und hergestellt werden. Kurz gesagt, HIRSCH baut für sich selbst und für andere Unternehmen, also auch Mitbewerber, qualitativ hochwertige Maschinen. Daraus ergibt sich ein wesentlicher Vorteil: die sehr gute Kenntnis des (internationalen) Marktes.

Damit fällt es leicht, bei sich auftuenden Marktchancen zuzuschlagen. »Wo es eine Nachfrage für unsere Leistung gibt, macht es auch Sinn, direkt vor Ort zu sein. Beispielsweise boomt derzeit der Wohnungsbau in Rumänien und Polen geradezu«, analysiert Harald Kogler das Marktpotenzial dieser beiden osteuropäischen Länder. Die Theorie würde ein solches Vorgehen als »Wasserfall-Strategie« bezeichnen. Nach und nach – im Idealfall nach dem wirtschaftlichen Erfolg an einem Standort – werden neue internationale Märkte erobert.





Was können Förderinstitutionen wie der KWF leisten, um ein Unternehmen wie HIRSCH Servo bei seiner Internationalisierung zu unterstützen?

¶ Herr DI Kogler als Insider in Sachen Förderung (er war von 1992 bis 1997 als Vorstand beim KWF tätig) sieht einen großen Vorteil in der Vernetzung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Teilnahme am Programm »Internationalisierungsassistent« ermöglicht einen Austausch mit anderen und den Zugewinn von einschlägigem Know-how. »Das ist absolut bereichernd für junge und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zweifelsfrei ist die monetäre Förderung auch ein Vorteil für jedes wirtschaftlich agierende Unternehmen, aber für die Entscheidung zur Teilnahme am Programm ist das nicht das vordringliche Motiv«, so Kogler.

¶ Harald Kogler hat als Geschäftsführer von Unternehmen in unterschiedlichen Branchen viel Erfahrung gesammelt und weiß, worauf es bei der erfolgreichen Führung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ankommt: die Potenziale von Menschen erkennen, diese entsprechend fördern und einsetzen, Freiräume gewähren, aber auch Details erfragen und unliebsame Entscheidungen fällen, wie die, sich von langjährigen Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern zu trennen.

¶ Er ist davon überzeugt, dass man seinen Beschäftigten etwas zutrauen kann und muss. Um ihr Engagement zu stimulieren, gibt es beispielsweise bei HIRSCH Servo einen unternehmensinternen Ideenwettbewerb: Die Gewinnerin oder der Gewinner bekommt für die Idee eine Prämie, einen begehrten Parkplatz am Firmengelände und einen Platz in der Fotogalerie.

¶ Es sind aber nie die einzelnen Details, die den Erfolg des Unternehmens ausmachen, sondern deren Summe. Und strategische, durchdachte Einzelschritte!

¶ Klingt leicht und logisch, oder?

Hirsch Maschinenbau GmbH

Letztes gefördertes Projekt

→ Internationalisierungsassistent 2017/2018

Förderbare Projektkosten

→ 88.000 EUR

Förderung | Barwertquote

→ 47,73 %

Projekttablauf

- Einreichung des Projektantrages
- Jurysitzung und -entscheidung
- Teilnahme am Qualifizierungsprogramm
- Einreichung der Projektkosten
- Prüfung und Auszahlung der Förderung

Ansprechperson im KWF

→ Mag. Lisa Smid, Bakk.

Förderbegründung

- Aufgrund des überbetrieblichen Charakters des zugrunde liegenden Internationalisierungsprojektes, welches einen wirtschaftlichen Vorteil für Kärnten erwarten lässt, verbessert sich langfristig die Wettbewerbssituation des beteiligten Unternehmens.

Mehr Information

- zur KWF-Ausschreibung »Internationalisierungsassistent« finden Sie auf den nachfolgenden Seiten dieses Magazins.

