

Man redet mit unterschiedlichen Menschen – dann entsteht etwas!

VON GERDA SCHLACHER

Jürgen Kopeinig
Leiter Wirtschaftsentwicklung
beim KWF



Was man tun kann,
um Unternehmen weiterzuentwickeln:

- die Bedürfnisse herausfiltern
- Lösungsansätze kreieren
- auf Bestehendem aufbauen
- dazulernen, innovieren und kooperieren.

Globale Strukturen kennen

Meine beruflichen Erfahrungen vor der Zeit beim KWF habe ich bei weltweit agierenden Konzernen gemacht, als Projektkoordinator und als Leiter Rechnungswesen und Controlling. Damit habe ich von Anfang an international gedacht und agiert. Meine Arbeit in der Telekommunikationsbranche hat mir die Möglichkeiten und Chancen moderner Technologien hautnah aufgezeigt.

¶ Durch meinen Einstieg beim KWF habe ich auf die andere Seite gewechselt. Ich betreute anfangs Wachstumsprojekte von Gewerbe- und Industrieunternehmen. Als Projektmanager für Interreg-Themen arbeitete ich mit Partnern aus Slowenien und Italien. Es war und ist definitiv von Vorteil, globale Strukturen und die Kundensicht zu kennen.

Neues entwickeln

Ich bin motiviert, wenn ich etwas bewegen und verändern kann. Wenn ich mit Partnern gemeinsam Entwicklung in Gang setze. Dafür finde ich beim KWF als stark vernetzte Organisation den idealen Nährboden. Wir sind intern gut diversifiziert, haben unterschiedlichste Kompetenzen und kurze Informationswege. Daraus entstehen starke Impulse und ein konstruktives Miteinander.

¶ Die zweite Systemlandschaft, in der wir uns bewegen, bilden unsere Partner, die Stakeholder im nationalen Wirtschaftssystem, wie beispielsweise die Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die Wirtschaftskammer, die Industriellenvereinigung, die BABEG und viele mehr – auch hier sind die kurzen Wege und das Sich-Kennen von großem Vorteil.

¶ Die Unternehmen als dritte Ebene sind für uns die wichtigsten Impulsgeber. Weil wir die Bedürfnisse hautnah kennenlernen, können wir entsprechende Angebote entwickeln und anpassen.

¶ Mit Interreg haben wir begonnen, grenzüberschreitend zu kooperieren, mit den Horizon-Projekten kommen neben Partnern aus Slowenien und Italien auch noch Partner aus Kroatien, Frankreich, Deutschland und der Schweiz hinzu.

¶ Und nicht zuletzt sind wir immer wieder mit EU-Themen konfrontiert.



Vom Start-up zum Scale-up

Auf europäischer Ebene geht es derzeit verstärkt darum, wie man ein Unternehmen, das bereits gestartet ist, ins Wachstum bringen kann. Dafür muss man als Unternehmerin oder als Unternehmer bereit sein, sich zu öffnen, was auch für die Internationalisierung nötig ist. Wir haben vor einigen Jahren eine Studie gemacht, um herauszufinden, wie viele wachstumswillige Unternehmen es überhaupt gibt: Es sind relativ wenige.

¶ In diesem Kontext ist es vielleicht interessant zu wissen, dass wir beim KWF neben den Förderprodukten, die die Internationalisierung von Unternehmen im Fokus haben, auch einen Call für die Vermarktung innovativer Produkte machen. Wenn Unternehmen maximal fünf Jahre alt sind und über innovative Produkte verfügen, unterstützen wir sie – bevor sie den Schritt auf internationale Märkte wagen – bei der Markteinführung am nationalen Markt.

Milieustiftende Unternehmensentwicklung

Für uns bedeutet Wirtschaftsentwicklung Unternehmensentwicklung, insbesondere auch auf Basis von Kooperationen, bei denen wir mehrere Unternehmen für ein gemeinsames Learning zusammenbringen.

¶ Ein konkretes Projekt ist zum Beispiel die Entwicklung von Vor-Ort-Zulieferbetrieben für einen regionalen Leitbetrieb. Dafür braucht es einen Entwicklungsprozess mit dem Ziel einer Professionalisierung jedes Einzelnen. Wenn mehrere solche Netzwerke in Kärnten entstünden, hätten wir eine solide Wertschöpfungsbasis im Land.



Internationalisierung heißt Vertrauen

Für mich ist das Vertrauen zu einem Partner vor Ort der wichtigste Punkt, wenn es um eine erfolgreiche Internationalisierung geht. Wie immer das Projekt aufgesetzt wird, es braucht einen Umsetzungspartner mit Kompetenz, der auch für sich den Mehrwert der Zusammenarbeit erkennt. Das Vertrauen muss sich erst aus dem konkreten Tun entwickeln, das geht nicht von heute auf morgen.

¶ Das bringt mich zum zweiten Punkt, den es braucht: Geduld oder einen langen Atem. Und nicht zuletzt sind oft auch nur kleine Erfolge wichtige Meilensteine für den gemeinsamen Weg.

¶ Welche Punkte es braucht, um nicht zu scheitern? Ich denke, man muss sich auf die Kultur des jeweiligen Landes einlassen, und damit meine ich nicht nur die Absolvierung eines Benimm-Kurses. Die Landessprache zu kennen, wäre wichtig, und ja, auch wenn ich mich wiederhole, es braucht Vertrauen und damit verbundene Offenheit.

Es muss wachsen

Ein interessantes Projekt, das ich federführend betreue, ist das »Kärntner Manifest für Gründungskultur«, bei dem es um die Koordination von mehreren Ebenen und Beteiligten geht. Auch hier braucht es Vertrauen und Geduld, es muss wachsen dürfen.

¶ Wenn ich einem Laien meinen Job zu erklären versuche, sage ich, dass ich an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Bildung arbeite, mit der Frage, wie können Unternehmen untereinander und mit Forschungs- und Bildungseinrichtungen kooperieren, um sich weiterzuentwickeln.

¶ Unternehmen entwickeln sich dann weiter, wenn sie bereit sind, neue Wege zu gehen, zu lernen, zu innovieren und zu kooperieren. Vielleicht könnte man mich auch als »Enabler«, also »Ermöglicher« beschreiben. Dazu »saug« ich die Bedürfnisse unserer Kunden auf, kreierte mit meinen Kolleginnen und Kollegen Lösungsansätze beziehungsweise Programme, und wenn das dann noch mit Geld hinterlegt wird, können wirksame Instrumente und Maßnahmen entstehen.

Jürgen Kopeinig

→ Leiter Wirtschaftsentwicklung

Ausbildung und beruflicher Werdegang

- HTL-Matura Maschinenbau
- Betriebswirtschaftsstudium an der Karl-Franzens-Universität Graz
- MBA Entrepreneurship & Innovation an der WU Executive Academy
- Hutchison 3G Austria GmbH und UPC Austria Services GmbH | Telekommunikation, Wien – 8 Jahre
- Chemson Group | Chemische Industrie und Kunststoffindustrie, Arnoldstein – 1,5 Jahre
- Seit 2009 beim KWF

Persönliches

- 46 Jahre alt
- verheiratet
- Zwillinge, 4 Jahre (Mädchen und Bub)
- Hobbys: Berge und Eishockey



Testen Sie Ihr Wissen über die Kärntner Wirtschaft

1.

Wie viele Förderungen ergingen im Jahr 2016 an Großunternehmen (ab 250 Beschäftigte)?

- A → 10
- B → 33
- C → 310

2.

Welcher Sektor der Kärntner Wirtschaft konnte im Jahr 2016 am meisten Fördervolumen lukrieren?

- A → Tourismus
- B → Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen
- C → Industrie

3.

Was ist der »Internationalisierungsassistent«?

- A → Ein Impulsprogramm des KWF, das die Qualifizierung einer Mitarbeiterin|eines Mitarbeiters von Unternehmen für internationale Tätigkeiten zum Inhalt hat
- B → Eine Assistentin|ein Assistent der Geschäftsführung mit internationalen Erfahrungen
- C → Eine Unternehmensberaterin|ein Unternehmensberater, deren|dessen alleinige Aufgabe in der Übermittlung von unternehmenskulturellen Werten innerhalb von globalen Großkonzernen besteht

4.

Wie hoch ist der Betrag an EFRE-Mitteln, der in der Förderperiode 2014 bis 2020 durch Projekte nach Kärnten transferiert werden soll?

- A → 8 Millionen Euro
- B → 56,8 Millionen Euro
- C → 685 Millionen Euro

5.

Der Beschäftigungsstand in Kärnten lag im Jahresdurchschnitt 2016 bei

- A → 140.000 unselbstständig Beschäftigten
- B → 195.000 unselbstständig Beschäftigten
- C → 202.000 unselbstständig Beschäftigten

6.

Wobei konnte im Jahr 2016 der positivste Wert seit vielen Jahren erzielt werden?

- A → Bei den Insolvenzen
- B → Bei den Unternehmensgründungen
- C → Bei Beschwerden hinsichtlich schlechter Förderberatung

Auflösungen auf der nächsten Seite