

Kurz & Bündig



Die Kooperation zwischen der Familie Otto und DEZ betrifft das Hauptgebäude mit derzeit 123 Shops auf 24.700 m² Fläche. Foto: DEZ

Das DEZ geht stabil in die Zukunft

Schon 2005 traf Hannes Hess als Alleingeschäftsführer des DEZ die Entscheidung, einen kompetenten Partner mit ins Boot zu holen: „Um die Zukunft des Einkaufszentrums als Standort abzusichern, habe ich Alexander Otto eingeladen sich zu beteiligen. Unsere Familien verbindet eine ähnliche Geschichte und seine Dienstleistungsgesellschaft, die ECE, ist ein kompetenter Partner und

europäischer Marktführer in Projektentwicklung, Vermietung und Centermanagement.“

Die mit der ECE bestehende Dienstleistungspartnerschaft wurde also Anfang 2012 um das Centermanagement erweitert. Ab 1. 1. 2012 wurde auch eine weitere Aufstockung des Eigenkapitals vereinbart: Die Familie Otto hat nun 50,1 Prozent anstatt der bisherigen 25 Prozent inne.

Zwölf Prozent Plus für Egger Holzwerkstoffe

Eine deutliche Umsatzsteigerung meldet der Tiroler Holzwerkstoff-Hersteller Egger mit Sitz in St. Johann für das erste Geschäftshalbjahr 2011. Demnach hat die Gruppe per 31. Oktober 2011 einen konsolidierten Umsatz von 975 Millionen Euro erwirtschaftet. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das ein Plus von zwölf Prozent. Wesentlich zum Erfolg beigetragen hat die Produktgruppe der dekorativen Holzwerkstoffe, als nicht befriedigend wird von Egger hingegen die Auslastung der Laminatfußbodenindustrie bezeichnet.



Mit Blu-ray ins neue Jahr: kdg-Vorstand Michael Hosp Foto: kdg

kdg startet eigene Blu-ray Fertigung

Bislang hat kdg mit Stammsitz in Elbigenalp – man versteht sich als Generalunternehmer für die Independents der Medienbranche – Blu-ray Bestellungen über seinen deutschen Fertigungspartner Infodisc Technology abgewickelt. „Nachdem vor kurzem durch die Schließung der Infodisc eine BD-Versorgungslücke am Markt entstanden ist, haben wir beschlossen, selber in die BD-Fertigung einzusteigen“, freut sich kdg-Vorstand Michael Hosp über einen „aufregenden Moment“.

Die Nachfrage nach Blu-ray-Discs ist im vergangenen Jahr stark angestiegen, wie Hosp wissen lässt: „Es war uns wichtig, Blu-ray nun selber herstellen zu können, denn das erhöht einfach unsere Flexibilität in der Kundenbetreuung.“

Duschek Haustechnik hat neuen Eigentümer

Die Raffl Holding und Firmenchef Erich Raffl selbst haben ihre Anteile an der Duschek Haustechnik GmbH im Dezember 2011 verkauft. Erstanden wurde das Tiroler Unternehmen von der Köllensperger Beteiligungs GmbH zu 95 Prozent sowie deren Tochterunternehmen Tyromont Alpin Technik GmbH zu den restlichen fünf Prozent. Duschek erzielte mit rund 65 Mitarbeitern im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von rund 8,4 Millionen Euro. Der Besitzwechsel soll keine Auswirkungen auf Kunden und Mitarbeiter haben, auch Firmenname und Marke werden unverändert bleiben.

Der Verkauf des Unternehmens erfolgte, wie im Sanierungsplan rund um das Vermögen der Holding-Tochter Raffl Stahlbau GmbH vorgesehen. Vor über einem Jahr wurde dieses Sanierungsverfahren mit Eigenverantwortung am Landesgericht Innsbruck eingeleitet. Der angehäuften Schuldenberg belief sich auf rund 13,5 Millionen Euro.

Schüler-Beihilfe von den Trafikanten

Angelika Riccabona, Gremialobfrau der Tiroler Trafikanten, überreichte dem Direktor der Cyprian-Fröhlich-Schule in Fügen (Bubenburg), Andre Blanck, kurz vor Weihnachten 3.050 Euro für die Schulkasse: „Ich weiß, was man mit dem Geld hier an Gutem tun kann und möchte, dass auch Schüler mit schwierigeren Startbedingungen eine Chance auf tolle Schulprojekte haben“, berichtet Riccabona, deren Tochter an der Schule unterrichtet.



Schuldirektor Andre Blanck dankte herzlich. Foto: Riccabona

Tirols Schneemacher lassen weltweit die Flocken rieseln

Auf das Know-how des Beschneigungsunternehmens TechnoAlpin vertrauen mehr als 1.000 Skigebiete in 42 Ländern. Das Jahr 2011 brachte in Österreich ein Umsatzplus.

Wenn im Kühtai im Rahmen der ersten Olympischen Jugend-Winterspiele beste Bedingungen für die Austragung der Freestyle-Bewerbe vorherrschen sollen, oder Schladming für die Ski-WM 2013 aufrüsten will, dann werden die Schneespezialisten von TechnoAlpin gerufen!

186 der 255 österreichischen Skigebiete vertrauen mittlerweile auf die Lösungen des Tiroler Unternehmens. Auf alle Kontinente verteilt sind es über 1.000 Skigebiete in 42 Ländern, welche das Know-how eines der weltweit führenden Komplettanbieters im Bereich der Beschneigung zu schätzen wissen.

Im vergangenen Jahr hat man allein in Österreich an 51 Anlagen Erweiterungen vorgenommen. Mit den 400 zuletzt neu installierten Schneerzeugern klettert deren Gesamtzahl hierzulande auf stolze 4.300. Das lässt die Verantwortlichen zufrieden zurück- aber auch nach vorne blicken: „Im Geschäftsjahr 2010/11 erzielte die TechnoAlpin Austria GmbH einen Gesamtumsatz von 19,6 Millionen



Beschneigungsanlagen gewähren Schnee- bzw. Planungssicherheit für die Kunden und erhöhen somit die wirtschaftliche Sicherheit in der jeweiligen Region und im Tourismus. Foto: TechnoAlpin

Euro. Zwar ist das gegenüber der Saison 2009/10 ein leichter Rückgang von knapp sieben Prozent, jedoch werden die Erlöse in der laufenden Saison 2011/12 wieder auf knapp 22 Millionen Euro steigen“, freut sich GF Martin Eppacher, dass der Umsatz somit trotz der anhaltenden Wirtschaftskrise auf dem hohen Niveau der vorangegangenen

Winter gehalten werden kann. TechnoAlpin beschäftigt in Österreich 15 feste Mitarbeiter, in der Hauptsaison sind es bis zu 45. Global gesehen kommen bei einem Umsatz von über 90 Millionen Euro 260 Mitarbeiter zum Einsatz. Das Unternehmen punktet bei den Kunden seit mehr als 20 Jahren mit einem hohen Maß an Qualität, innovativen Lösun-

gen – die zum Beispiel die Leistungsfähigkeit von Schneerzeugern im Randtemperaturbereich kontinuierlich erhöhen, energieeffizient und zugleich ressourcenschonend sind – und perfektem Service. Eppacher: „Auch zahlreiche Patente, die heute Standards in der Beschneigung darstellen, haben ihren Ursprung in unserem Haus.“



Der altherwürdige Geschäftsmittelpunkt soll unter Federführung der Stadt zu einem Frische-Hotspot im Zentrum von Innsbruck werden. Foto: Markthalle

Markthalle 2012: Alles neu sortiert

Wirtschafts- und Landwirtschaftskammer ebnen den Weg für die Attraktivierung.

Die Geschicke der Markthalle samt dazugehöriger Betriebs GmbH liegen seit Anfang des Jahres in den Händen der Stadt Innsbruck – der entsprechende Notariatsakt wurde im Dezember unterzeichnet. Die vormaligen Eigentümer, Wirtschafts- und Landwirtschaftskammer, zogen sich zurück, um eine Modernisierung zu ermöglichen und damit die Zukunft des traditionsreichen Treffpunkts zu sichern.

Als neuer Geschäftsführer fungiert ab sofort Peter Meraner. Er möchte künftig auf ein neues Konzept – ähnlich dem des Wiener Naschmarkts – setzen. Dazu sollen die Produktpalette noch breiter gefächert und Sortimentslücken geschlossen werden. Das ist ganz im Sinne seines Vorgängers Alois Schellhorn, dem Bezirksstellenleiter für Innsbruck Stadt und Geschäftsführer der Sparte Handel in der WK Tirol: „Das derzeitige Angebot der bäuerlichen und gewerblichen Anbieter ist einzigartig in Tirol. Zusätzliche Produktberei-

che können die Markthalle aber noch attraktiver machen. Mit der neuen rechtlichen Situation sind nun jedenfalls die Voraussetzungen geschaffen, um die Markthalle zum neuen Frische-Hotspot in der Innenstadt zu machen.“ Keine neue Idee ist der in Planung befindliche Neubau mit Erweiterung nach außen, der ebenfalls weiter vorangetrieben werden soll. Was das Angebot eines „Käuferlebnisses im Freien“ betrifft, hat Innsbruck jedenfalls Aufholbedarf.

Die Historie des märkterischen Treibens in der Landeshauptstadt reicht weit zurück: Bereits 1460 ist ein Wochenmarkt in Innsbruck erwähnt. Im Jahr 1791 wurde er auf das Gebiet des Innrains und Ursulinengrabens, des sich daraus entwickelnden Marktgrabens festgelegt. Ab 1880 durften die Waren täglich feilgeboten werden und gute dreißig Jahre später entstand schließlich die heutige „Alte Markthalle“. Ende der 1950er Jahre wurde die „Neue Markthalle“ (Osthalle) angebaut.

Wirten Appetit auf Beratung machen

„Coach the Cook“ nennt sich das Konzept von Tourismusfachfrau Nikoletta Zambelis.

„In der Gastronomie ist einfach kein Geld zu verdienen“, solche, oder so ähnliche Aussagen vernimmt man immer wieder. Dass dem nicht so sein muss, bzw. wie Betriebe beim Optimieren der internen Abläufe unterstützt werden können, weiß Unternehmensberaterin Nikoletta Zambelis. Ihr Beratungsmenü besteht aus den fünf Gängen Analyse, Marketing und Kundenkommunikation, Kosten- und Ertragskontrolle, Mitarbeiterführung und Personalentwicklung. Als „Dessert“ werden dann alle Maßnahmen und Erkenntnisse in einem individuellen Handbuch für den Betrieb gebündelt.

„Die Filetstücke meines Konzepts sind höchster Praxisbezug und rasche Einführung erster Maßnahmen, wodurch Erfolge schnell sichtbar werden. Das dazugehörige, intensive Coaching des Betreibers dient dazu, Wissen und Fähigkeiten über stra-

tegisches Management zu vermitteln und verankern“, erklärt Zambelis. „Dieser Prozess kann auch neue Perspektiven entstehen lassen, die im Trubel des operativen Alltags nur selten

„Mein Beratungsmenü besteht aus einfachen Zutaten für bekömmliche Gänge. Das Dessert bildet ein Handbuch.“

Nikoletta Zambelis

Foto: Zambelis



Platz finden. Davon ausgehend erarbeite ich auf Wunsch individuelle Lösungen und begleite deren Umsetzung“, so die Tourismusfachfrau abschließend.

Für Sie erreicht:

Erster Mitarbeiter:
Lohnnebenkostenförderung
ausgeweitet



Weitere Informationen unter: wko.at/erfolge

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS