

DAS MAGAZIN DER FÜHRUNGSKRÄFTE

2026

# CHEFINFO WELS *Spezial*

## PROFIT TRIFFT PURPOSE

**VISIONÄRE**

WARUM ENTREPRENEURE MIT WEITBLICK  
WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT AUFMISCHEN



**RAIFFEISENBANK**  
Mein Wels



**WELS**  
Meine Bank





cateringgroup.at

# Damit Ihr Event zum Erlebnis wird

**KULINARIK.** Höchste Qualität für jeden Anlass: Von exklusivem Eventcatering bis hin zu moderner Betriebsverpflegung mit regionalem Anspruch – das zeichnet die cateringgroup.at aus.



**D**ie Cateringgroup überzeugt mit höchster Qualität. Regionale Top-Produkte, erfahrenes Stammpersonal und konsequent hohe Standards sorgen für unvergessliche kulinarische Erlebnisse – vom Galadinner über Mitarbeitererevents bis hin zu Streetfood aus Foodtrucks. Ein Projekt mit über 1.200 Gästen als Foodmarket mit Trucks und Containern zeigt das eindrucksvoll.







## Catering für Unternehmen

Die Cateringgroup bietet erstklassige Lösungen für Events jeder Größenordnung: Cateringlösungen die organisatorisch funktionieren und kulinarisch überzeugen. Von kleinen Formaten bis zu großen Veranstaltungen entsteht Genuss, der zum Unternehmen passt.

”

Ihr habt für das leibliche Wohl unserer Gäste perfekt gesorgt: köstliches Essen in ausreichender Menge, eine tolle Auswahl an Getränken und ein Service-Team, das mit Freundlichkeit und Professionalität überzeugt hat.

Kundenstimme

“

## Betriebsrestaurant für Ihre Mitarbeitenden



Im Bereich Betriebsverpflegung setzt die Cateringgroup nach dem erfolgreichen Einstieg 2021 nun klar auf Expansion – auch hier steht der hohe Qualitätsanspruch an oberster Stelle.



## Appetit bekommen?

Lassen Sie uns reden!



FOTOS: STARMAYR



**cateringgroup.at**

Full Service Eventpartner

Elisabeth und Martin Gessl  
+43/664/1325373  
m.gessl@cateringgroup.at  
[www.cateringgroup.at](http://www.cateringgroup.at)





**KLAUS  
SCHOBESBERGER**  
Chefredakteur

## Wels ist ... wie die große Welt gerne wäre

**W**enn man von globalen Industriemetropolen und internationalen High-tech-Hochburgen spricht, deren machtvoller Blick in den Spiegel das fette Ego noch übersteigert – dann ist Wels der realistische, ganz und gar uneitle Gegenpart: Hier in Wels geht es nicht vorrangig um Business-Glam und Herrschaftsanspruch. Hier geht es tatsächlich um nicht mehr und nicht weniger als: Die große Welt im Kleinen ein bisserl besser zu machen! Deswegen porträtieren wir hier Welser Persönlichkeiten aus Industrie und Wirtschaft, deren Produkte von einer Vision getragen werden: Sie alle nämlich sollen einer Qualitätsverbesserung unserer Gesellschaft dienen – und ja natürlich: Die Helden dieser Ausgabe wären widersprüchliche Unternehmenspersönlichkeiten, wenn sie mit ihrem Mindset nicht auch respektable Umsätze erzielen und, nennen wir es ruhig beim Namen, richtig Geld verdienen wollten. Denn nur wer Geld

verdient und Gewinne macht, kann auch Jobs schaffen, die unserem Arbeitsleben Sinn geben – und die unsere Zukunft langfristig absichern. Musterbeispiel dafür ist die Privatinitiative „42 Wels“, ein strategisches Bildungsprojekt, das die Region als Hotspot für digitale Fachkräfte positionieren soll. Auch dieser Vision, deren Zahlen-Chiffre übrigens auf den Kultroman „Per Anhalter durch die Galaxis“ von Douglas Adams zurückzuführen ist, widmen wir in der vorliegende Ausgabe breiten Raum. Denn: Hier wird eine kostenlose IT-Ausbildung auf höchstem Niveau auf den Weg gebracht – offen nicht nur für eine mikroskopisch kleine Elite, sondern für wirklich ALLE! Auch ohne Marura und spezifische Vorkenntnisse. Denn Wels ist keine dieser globalen Industriemetropolen, die sich eitel in den Spiegel schauen, um sich unaufhörlich der eigenen Größe und Wirkmacht zu vergewissern. Wels ist lieber im Kleinen groß. Und so, wie die große Welt gerne wäre.

Viel Inspiration beim Lesen dieser Ausgabe wünscht Ihnen

**IMPRESSUM: Medieninhaber:** Zielgruppen-Zeitungsverlags GmbH. Redaktionsanschrift: Zamenhofstraße 9, 4020 Linz, Tel.: +43 (0)50 6964-0, E-Mail: redaktion@chefinfo.at. **Herausgeber:** Christian Lengauer, MBA. **Geschäftsführung:** Mag. Johanna Lengauer. **Chefredaktion:** Klaus Schobesberger. **Verlagsverkaufsleitung:** Christian Schüttengruber. **Artdirector:** Thomas Bruckmüller. **Druck:** Radin print d.o.o., Sveta Nedelja, Kroatien. **Abo-Hotline:** Tel. 0506964-4091. **E-Mail:** abo@chefinfo.at. **Internet:** www.chefinfo.at. Gültig ist die Preisliste 2026. Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen überwiegend in männlicher Form verwendet. Haben Sie einen Fehler in einem Artikel gefunden? Schicken Sie uns bitte Ihr Feedback unter [www.weekend.at/verlag/artikel-feedback](http://www.weekend.at/verlag/artikel-feedback).



# THINK BEYOND



# THE SURFACE

**TIGER ArchiPRINT.**  
Redefining the way of decoration  
– transforming your business.







# 14

## COVERSTORY

### Blick über den Tellerrand

Die Region Wels beherbergt seit jeher visionäre Anpacker. Wir holen einige vor den Vorhang.



44

# INHALT



60



26



- 26 Menschen mit Weitblick**  
Wie 10 Entrepreneure aus der Region mit visionärer Kraft ihre Unternehmen weiterentwickelten.
- 40 Im digitalen Aufholmodus**  
Mit einem international renommierten Schulungskonzept will Wels bei der IT-Ausbildung selbst entscheidende Impulse setzen.
- 44 Unbekannte Größe**  
Sie sind Hidden Champions oder Nischenplayer – und blühen im Verborgenen.
- 56 Die Japan-Connection**  
Warum so mancher wirtschaftliche Erfolg in Japan ausgerechnet von Schleißheim ausging.
- 60 Auf der Überholspur**  
Wie ein international tätiges Unternehmen den Radsport als Bühne für Employer Branding, Innovation und Teamgeist nutzt.





# Fenster, die *Freunde* machen .....

Fenster und Türen, die viele Jahre lang Freude bereiten und zu echten Freunden werden – dafür steckt Entholzer seit über 100 Jahren sein ganzes Herzblut und Know-how in die Herstellung österreichischer Spitzenprodukte aus Kunststoff und Kunststoff-Aluminium.

ENTHOLZER





# Nischen-Erfolg

## Schwingshandl wächst: von Holzhausen bis Australien

„Unser Know-how ist gefragt, wenn es um besonders knifflige Probleme in der innerbetrieblichen Logistik geht“, erklärt **Markus Sturm**, CEO der Schwingshandl automation technology GmbH mit Sitz in Holzhausen bei Wels. Da Standardlösungen in Branchen wie Automotive, Lebensmittel, Pharma oder Luftfahrt oft an ihre Grenzen stoßen, verzeichnet das 2003 gegründete Unternehmen starkes Wachstum: Mit einem Plus von 15 Prozent wächst Schwingshandl etwa doppelt so schnell wie der Branchenschnitt. Umsatz 2025: 52 Mio. Euro, heuer werden 60 Mio. Euro angestrebt. Die Auftragsbücher sind mit 70 Millionen Euro prall gefüllt – Exportquote: 96 Prozent. Die Zahl der Mitarbeiter soll 2026 von 140 auf 155 steigen. Am Standort sind ein Bürogebäude und eine Produktionshalle geplant.

### Aufträge aus „Down Under“

Das stärkste Wachstum verzeichnet die Firma in Australien, das im Vorjahr mit 20 Prozent zum Wachstum beitrug. Für ein neues Distributionszentrum eines Handelsriesen lieferte Schwingshandl intralogistische Subsysteme nach Down Under. Auch 2026 rechnet Sturm mit ähnlich starkem Wachstum. Der Grund: „Unternehmen in Australien haben enormen Aufholbedarf in der Intralogistik und wollen sich von den weltweiten Entwicklungen unabhängiger machen.“



**Unternehmen in Australien haben enormen Aufholbedarf in der Intralogistik und wollen sich von den weltweiten Entwicklungen unabhängiger machen.**

**MARKUS STURM**

CEO Schwingshandel automation technology GmbH





## BLÜHENDE WERBEKONZEPTE

Die Agentur vorauerfriends verantwortet die operative Marketing- und Social-Media-Umsetzung der Landesgartenschau 2027 in Wels – eines der größten Stadtentwicklungs- und Eventprojekte des Landes. Im Bild: **Marco Ursprunger** (vorauerfriends), **Gottfried Struggl** (Volksgarten Wels), **Markus Seiringer** (vorauerfriends), **Christa Raggl-Mühlberger** (Vzbgm. Wels), **Volker Jarosz-Bahr** (Landesgartenschau 2027) und **Felix Maurer** (vorauerfriends).



## TGW: Wachstumsstory geht weiter

TGW Logistics investiert massiv in sein Wachstum: Neben einer neuen Produktion (100 Mio. Euro) wird bis 2028 auch das Bürogebäude in Marchtrenk für 50 Millionen Euro verdoppelt. Der Spatenstich mit Landeshauptmann **Thomas Stelzer** (r.), CEO **Henry Puhl** sowie dem Marchtrenker Bürgermeister **Paul Mahr** (l.) markiert den Startschuss für die Standorterweiterung. „Diese Investition ist ein starkes Signal für die Attraktivität Oberösterreichs als Standort“, so Stelzer.

# 2,6

## Milliarden Euro

Bilanzsumme erreicht die neue Regionalbank, die aus der Fusion der beiden Raiffeisenbanken Wels und Gunskirchen entsteht.

Quelle: Raiffeisenbank Wels

# Best of

## Führungstalente mit Potenzial

### FRÜH-ÜBUNG



#### Christiane Rau

#### Campus Wels der FH OÖ

Die Leiterin des Bachelor-Studiengangs „Sustainable Solutions“ bereitet auch Oberstufenschüler auf das Management von Nachhaltigkeitsthemen vor – mit Zertifikat.

### DREIER-SPITZE



#### Markus Hilgarth

#### Felbermayr Bau GmbH

Der gelernte Baumeister ist der neue Geschäftsführer neben Bernhard Strasser und Rainer Traunwieser. „Eine Idealbesetzung“, lobt CEO Horst Felbermayr.

### DOPPEL-TITEL



#### Laetitia Asamer

#### Kellner & Kunz AG

Mit Laetitia Asamer, Leiterin Personalmanagement, und Admira Bardak, Leiterin Controlling, erhielten zwei langjährige Führungskräfte die Prokura.





## FOTO DES MONATS

Wels hat sich mit der jährlich im Frühjahr stattfindenden „Comic Con“ als Pilgerort für die heimische Cosplay-Szene etabliert. Anfang Mai strömten Tausende Fans und Sammler aufs Messegelände, um internationale Serien-Stars zu treffen oder in der Action Area zu spielen.







# ICH SEH', ICH SEH',

**Visionäre.** Sie erkennen Marktlücken, denken Produkte neu und prägen mit ihrem Wirken die Gesellschaft: Wer sind die Zukunftsgestalter aus der Region Wels? CHEFINFO präsentiert eine Auswahl an Vordenkern, die Grenzen des Machbaren verschieben.

# WAS DU NICHT SIEHST

| TEXT: KLAUS SCHOBESBERGER |

FOTO: SANKAI/ISTOCK/GETTY IMAGES PLUS









# W

Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen.“ Dieses bekannte Zitat des ehemaligen deutschen Kanzlers Helmut Schmidt war auf Traumtänzer und Vertreter politischer Utopien gemünzt. Während der Begriff früher religiöse Offenbarungen beschrieb, hat er sich heute ins Weltliche verschoben, meint aber noch immer den Blick in eine „andere Dimension“ der Möglichkeiten. In der Wirtschaft gilt als Visionär, wer Trends erkennt, bevor sie entstehen – und sie gegen Widerstände in ein Erfolgsmodell gießt. Manche unternehmerischen Ideen erscheinen so verrückt, dass sie in der starren Welt der Konzern-Kennzahlen keinen Platz finden. Man stelle sich vor, „Red Bull“-Gründer Dietrich Mateschitz (†78) hätte sein Projekt als leitender Mitarbeiter im Marketing dem Coca-Cola-Vorstand als neues Zukunftsprodukt mit enormem

Potenzial präsentiert: eine schmale Dose mit weniger Inhalt, dafür doppelt so teuer als ein klassisches Coke und mit einem Geschmack, der in Consumer-Tests gnadenlos durchfiel. Das Gremium wäre wohl vor Lachen von den Stühlen gefallen und hätte dem Mitarbeiter dringend einen Termin beim Psychiater verordnet. Wie die Geschichte ausgegangen ist, wissen wir: Mateschitz formte Red Bull zur weltweiten Nummer eins am Markt der Energy-Drinks und wurde zur ernstesten Konkurrenz von Coca-Cola, die diesen Trend verschlafen hatten.

## Abfall zu Gold machen

Auch im Großraum Wels finden sich Visionäre, deren Ideen weit über die Landesgrenzen hinausstrahlen. Das derzeit wohl „verrückteste“ Wachstumsprojekt der heimischen Green-Tech-Szene verkörpert die Reploid Group AG mit ihren Insektenfarmen. Gründer Philip Pauer hat ein Biotech-Scale-up geschaffen, das nicht weniger als die Revolution des globalen Futtermittelmarkts anstrebt. Was 2020 in Wels begann, hat Pauer in Rekordzeit zu einem internationalen Player mit über 100 Mitarbeitern geformt – ein steiler Aufstieg, der im Juli 2025 mit dem

**Dynell-Gründer Gunnar Korb und Michael Brandstötter haben eine Vision: Mit ihren „All-electric“ Ground Power Units (GPU) wollen sie zentrale Gestalter einer „grünen“ Zukunft an den Flughäfen der Welt werden.**

IPO an der Wiener Börse seinen vorläufigen Höhepunkt fand. Heuer soll sich die Mitarbeiteranzahl wieder verdoppeln. Dabei verabschiedet man sich von herkömmlichen Denkmustern: Das globale Problem der Welternährung soll nicht durch Verzicht, sondern durch Effizienz gelöst werden – und das im industriellen Maßstab. Statt proteinreiches Tierfutter wie Soja unter massiver Ressourcenverschwendung aus Regenwaldgebieten zu importieren, setzt Pauer auf die Schwarze Soldatenfliege. In patentierten modularen Insektenfarmen werden die Larven als hocheffiziente „Bio-Maschinen“ eingesetzt. Sie verwerten biogene Reststoffe aus der Lebensmittelindustrie und verwandeln diese in Rekordzeit in hochwertiges Protein und Fett. Es ist eine dezentrale Kreislaufwirtschaft, in der Abfall buchstäblich zu Gold wird (siehe Bericht auf Seite 18).

# 30

**Millionen Euro flossen von der TGW Future Privatstiftung in gemeinnützige Bildungsprojekte für Jugendliche.**

## Visionäre Sinnstifter

Reploid zeigt: Renditen allein sind zu wenig, erfolgreiches Unternehmertum braucht heute auch Sinnstiftung. Diesen Weg geht auch die 2019 in Mistelbach bei Wels gegründete Dynell GmbH. Das Unternehmen ist ebenso in einer ökologischen Nische aktiv und ist



auf Wachstum getrimmt: In den vergangenen fünf Jahren ist die Zahl der Mitarbeiter von 20 auf mehr als 120 angewachsen. Die Vision: Mit ihren „All-electric“ Ground Power Units (GPU) zentraler Gestalter einer „grünen“ Zukunft an den Flughäfen der Welt werden. Durch das patentierte Leistungsmodul auf Lithium-Batterie-Basis hat Dynell die Bodenstromversorgung revolutioniert. Flugzeuge verbrauchen am Gate oft Kerosin für ihre Hilfsturbinen (APU), um Strom zu erzeugen. Dynell macht dies überflüssig, reduziert Lärm sowie CO<sub>2</sub>-Emissionen und trägt so direkt zur globalen Energiewende bei. Aktuell arbeitet das 2019 gegründete Unternehmen rund um Gunnar Korb und Michael Brandstötter an der Erforschung von wasserstoffbetriebenen Systemen. So wie auch BRP-Rotax in Gunskirchen. Das Thema „Wasserstoff“ ist ein zentraler Pfeiler der Zukunftsstrategie, um den Powersports-Bereich (Schneemobile, Quads, Jetboote) CO<sub>2</sub>-neutral zu machen. Das kanadisch-österreichische Unternehmen verfolgt hier einen Pionieransatz, der weit über die reine Forschung hinausgeht. Der bekannteste Prototyp ist das Lynx HySnow. Es handelt sich

um das weltweit erste Schneemobil mit Wasserstoff-Brennstoffzellen-Antrieb. Nun legte das Unternehmen mit einem geländegängigen Mehrpersonenzug nach: Die Weltneuheit HyFleet ist mit einer Reichweite von bis zu 400 km und einer Betankungszeit von weniger als fünf Minuten vor allem für den Einsatz in Kommunen oder in der Land- und Forstwirtschaft gedacht. Auch BRP-Rotax geht es wie Dynell nicht nur um solitäre Produktentwicklung. Ziel ist die Nutzung von lokal produziertem grünem Wasserstoff, um die gesamte Wertschöpfungskette nachhaltig zu gestalten (siehe Seite 20).

### Gewinn und Verantwortung

Dass ökonomische Spitzenleistung und gesellschaftlicher Mehrwert keine Gegensätze sein müssen, demonstriert auch die TGW Logistics Group. Der weit sichtbare Standort an der B1 in Marchtrenk ist längst zum Zentrum eines global agierenden Logistik-Tech-Riesen angewachsen, der gerade die nächste 100-Millionen-Euro-Erweiterung stemmt. Mit einem Rekord-Auftragseingang von über 1,5 Milliarden Euro und einem Umsatz jenseits der Milliar-



**Wir bieten mit der eww Crowd Vereinen und Initiativen eine Plattform, ihre Projekte zu finanzieren.**

**FLORIAN NIEDERSÜSS**  
Der CEO über das Crowdfunding-Projekt der eww Gruppe

den-Marke spielt TGW global in der obersten Liga seiner Branche. Bis 2030 wird eine Verdoppelung des Umsatzes angestrebt. Das Erfolgsrezept der Oberösterreicher: Von der Robotik bis zur Software entwickelt das Unternehmen alles im eigenen Haus. Das Fundament dafür legte der 2017 verstorbene Gründer Ludwig Szinicz mit einem außergewöhnlichen Modell: Indem er seine Firmenanteile an die TGW Future Privatstiftung übertrug, sicherte er nicht nur das langfristige Wachstum, sondern verankerte auch soziale Verantwortung im Kern des Unternehmens. Ein signifikanter Teil der Gewinne fließt direkt in gemeinnützige Bildungsprojekte mit dem Ziel, junge Menschen in ihrer ganzheitlichen Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen. Mehr als 30 Millionen Euro wurden so bereits investiert.

### Die Welt und die Region

„Sozialunternehmer geben sich nicht damit zufrieden, Menschen Fisch zu geben oder ihnen das Fischen beizubringen. Sie verändern die gesamte Fischindustrie.“ So beschreibt Ashoka-Gründer William „Bill“ Drayton den →

FOTOS: MAKSYM TKACHENKO/ISTOCK/GETTY IMAGES PLUS, EWW AG



Die eww-Tochter ITandTEL positionierte sich frühzeitig als regionaler Cloud-Provider. Das Unternehmen bietet mit der „Austrian Cloud“ eine lokale Alternative zu US-Anbietern.





Start der Artemis II zum Mond. Mit an Bord: Technologie aus Holzhausen bei Wels.



Anspruch von Social Entrepreneurship, gesellschaftliche Probleme an der Wurzel lösen zu wollen. Dass daraus Weltveränderndes entstehen kann, beweisen prominente Beispiele der Gemeinschaft: So zählen etwa Wikipedia-Gründer Jimmy Wales oder der Friedensnobelpreisträger und Mikrokredit-Pionier Muhammad Yunus zu diesem Kreis von Vordeknern bei Ashoka. Unternehmen aus Wels verändern vielleicht nicht die Welt, aber machen die Region zu einem besseren Ort. Die Trotec Group (TroGroup) unterstützt den Lebensmittelrettungs-Verein „Die OÖ Tafel“ mit Sitz in Wels, Starlim-Sterner investiert mit einem Ausbildungszentrum massiv in die Zukunft Lehre und Tiger Coatings belohnt gemeinnütziges Engagement seiner Mitarbeiter mit zusätzlichen Urlaubstagen. Visionär kann man ein Crowdfunding-Projekt der eww Gruppe bezeichnen. Der Welser Energieversorger hat vor vier Jahren eine Crowdfunding-Plattform ins Leben gerufen, die das Leben in der Region verbessern soll. „Wir bieten mit der eww Crowd Vereinen und Initiativen eine Plattform, ihre Projekte zu finanzieren“, sagt Florian Niedersüß, Vorstandssprecher

der eww. Insgesamt 116.000 Euro von 1.600 Unterstützern flossen in zahlreiche Initiativen aus den Bereichen Sport, Bildung, Soziales und Kultur und konnten so finanziert werden. Als vorausdenkend gilt die Firmengruppe schon seit Längerem. Sie hat sich früh als Spezialist für LED-Straßenbeleuchtung und „Smart Street“-Technologien wie Ladestationen und Parkraumüberwachung etabliert und betreut 800 österreichische Gemeinden. Über ihre IT-Sparte ITandTEL positionierte sich eww frühzeitig als regionaler Cloud-Provider. Das Unternehmen betreibt mittlerweile sieben eigene Hightech-Rechenzentren in Österreich und bietet mit der „Austrian Cloud“ eine lokale Alternative zu US-Anbietern.

### Unternehmer sind „Verrücker“

Der britische Ingenieur Richard Trevithick stellte 1801 eine Dampfmaschine auf Räder und entwickelte daraus die erste Lokomotive der Welt. Apple-Chef Steve Jobs revolutionierte mit dem iPhone das Telefon – und Ewald Lanzl veränderte mit seinem Klipp-Konzept ab 1989 die Friseurbranche in Österreich nachhaltig. Seine visionären Ansätze: Friseurbesuche

Vom Garagen-Startup zum 150-Mitarbeiter-Unternehmen: „Peak Technology“-Gründer Dieter Grebner ist Präsident von Austro-space und setzt sich um ein angemessenes Welt-raumbudget ein.



**Heute haben wir 150 Mitarbeiter und machen rund zwei Drittel unseres Umsatzes mit Raumfahrt.**

**DIETER GREBNER**  
CEO und Gründer von Peak Technology mit Sitz in Holzhausen

ohne Termin, klare Preisstrukturen und Parkplätze als Erfolgsfaktor sowie die Skalierung zum Marktführer. Von einem einzelnen Salon in Thalheim bei Wels baute der Friseurstaatsmeister das Unternehmen auf heute rund 160 Salons mit über 1.300 Mitarbeitern aus. Laut dem österreichischen Ökonomen Joseph Schumpeter sind Unternehmer in einem gewissen Sinn „Verrückte“. Sie finden Marktlücken, die niemand sonst sieht, entwickeln Angebote, von denen zuvor niemand eine Vorstellung hatte, und „verrücken“ die Zeitachse. Sie schwimmen nicht im Mainstream, sondern sind ihrer Zeit einen Schritt voraus. In der Umsetzung einer solchen Gelegenheit sah Schumpeter die ureigene Funktion des Unternehmers: Wer sich auf unbekanntes Terrain begibt, erkennt das Potenzial und packt die Gelegenheit beim Schopf. Businesspläne sind da, um über den Haufen geworfen zu werden.

### Die Welt ist nicht genug

Das denkt sich rückblickend wohl auch Dieter Grebner. Der Chef von Peak Technology ist an den aktuellen Mond-Missionen des „Artemis“-Programms maßgeblich beteiligt. Das Unternehmen liefert hoch spezialisierte Leichtbauteile





**Ewald Lanzl  
mischte mit  
seinem KLIPP-  
Konzept die  
„Frisör“-Branche  
in Österreich auf.**

aus Verbundwerkstoffen wie etwa superleichte Tanks aus Carbonfasern, die für die Treibstoff- oder Gasversorgung in Raumfahrzeugen und Raketenstufen essenziell sind. Begonnen hat der studierte Maschinenbau- und Fahrzeugtechniker 2007 als Ein-Mann-Startup mit dem Ziel, die Formel 1 mit Leichtbaukomponenten zu beliefern. Eine fast unmögliche Mission, aber heute beliefert das Tech-Unternehmen alle Teams der Königsklasse. Über den extremen Leistungsdruck des Motorsports nutzte er die dort gewonnene Expertise als Sprungbrett für höhere Sphären. „Heute beschäftigt Peak Technology 150 Mitarbeiter und erwirtschaftet zwei Drittel des Umsatzes mit der Raumfahrt. Da liegt auch das Wachstumspotenzial“, sagt Grebner. Heute gilt der „Garagen-Gründer“ als Pionier und Vordenker der österreichischen Raumfahrt.

Als Präsident von Austrospace vertritt er die gesamte österreichische Weltraumindustrie und setzt sich leidenschaftlich dafür ein, dass Europa im globalen „Space-Wettlauf“ durch Schnelligkeit und Qualität eine führende Rolle einnimmt. Er sieht sich als Antreiber für Neues und arbeitet an den Transportlösungen für in zehn oder 20 Jahren.

### Visionäre Dynastien

Paradebeispiel dafür, wie ein Traditionsunternehmen durch visionäre Führung über Jahrhunderte relevant bleibt, ist Richter Pharma. Während Dieter Grebner

als „Pionier“ das Weltall erobert, zeigt Richter Pharma, dass Visionen auch darin bestehen können, die eigene Daseinsberechtigung immer wieder neu zu erfinden. Die Wurzeln reichen bis ins Jahr 1576 zur Adler Apotheke in Wels zurück. Dass aus einem lokalen Geschäft ein internationaler Pharmakonzern mit 490 Mitarbeitern und fast einer Milliarde Euro Umsatz wurde, erforderte Generationen von Unternehmern, die über den Tellerrand des Tagesgeschäfts blickten. „Wir stehen für eine optimale Gesundheitsversorgung für Mensch und Tier in Österreich. Das schaffen wir nur im Schulterchluss mit allen Systempartnern und unserem Willen, immer besser zu werden: bessere Medikamente, bessere Services, bessere Prozesse“, sagt Roland Huemer, CEO der Richter Pharma AG. Das Unternehmen hat mit der Veterinärmedizin Mut zur Nische bewiesen und frühzeitig erkannt, dass die Tiergesundheit ein massiver Zukunftsmarkt ist. Mit der Gründung der Tochter VetViva und einer 35-Millionen-Euro-Investition in eine neue Produktion in Wels positioniert es sich als globaler Spezialist für Schmerzmanagement bei Tieren – ein klarer Fokus, der Weitblick beweist. ■



**Eigentümer  
Florian Fritsch  
und Roland  
Huemer, CEO  
der Richter  
Pharma AG.**

# 450

**Jahre alt ist die  
Richter Pharma AG  
– und sie erfindet  
sich immer wieder  
neu, um weiter-  
zuwachsen.**



Philip Pauer setzte seine Vision um, doch ohne starken Willen, den Glauben an sich selbst und die Begeisterung, andere mitzureißen, wäre Reploid eine Vision geblieben.



# Zwei Fliegen mit einer Klappe

**Reploid.** Wie kann man organischen Müll abbauen und dabei gleichzeitig hochwertige Proteine und Dünger produzieren? Mit einer Vision. Eine Vision, die Reploid-Gründer *Philip Pauer* an die Börse brachte.

| TEXT: JÜRGEN PHILIPP |

**I**n Österreich wird pro Jahr rund eine Million Tonnen an Lebensmitteln weggeworfen. Das bedeutet nicht bloß 800 Euro pro Nase für den Müll, sondern auch eine unnötige Ressourcenvergeudung in der Landwirtschaft. Wie wäre es also damit: Man nimmt den organischen Müll und produziert daraus hochwertige Proteine für die Tierfuttermittelindustrie in Form von Soldatenfliegenlarven und nebenbei noch hochwertigen Dünger? Was nach Alchemie klingt, ist die Umsetzung der Vision von Reploid-Gründer und CEO Philip Pauer, der in Wels mit einer ersten

Anlage startete und heute selbst Anlagenbauer ist – die erste landwirtschaftliche Insektenmastanlage (ReFarmUnit) wurde im März 2026 im oberbayrischen Burghausen eröffnet.



**Eine Vision ist ein guter Ausgangspunkt, aber eben nur der Anfang. Danach beginnt die eigentliche Arbeit.**

**PHILIP PAUER**  
Gründer | CEO REPLOID

## Von der Vision bis an die Börse

Wie gelang es ihm, von der Vision des „Zero-Waste-Gedankens“ bis an die Börse zu kommen? „Ich war viele Jahre in der Finanzdienstleistungsbranche tätig und habe mich in diesem Zusammenhang auch mit CO<sub>2</sub>-Zertifikaten beschäftigt. Im Zuge meiner Recherchen wurde mir das Ausmaß des Abfallproblems bewusst, nicht nur in Österreich, sondern weltweit.“ Pauer erkannte, dass „ein wesentlicher Teil dieses Problems organische Materialien betrifft. In verschiedenen Gesprächen, insbesondere mit Wissen-

FOTOS: FABIAN FALLEND, REPLOID



schaftlern, habe ich gelernt, dass Insekten ein großes Potenzial haben, hier zur Lösung beizutragen“. Pauer zeigt damit klassisch, was Visionären oft eigen ist: die Fähigkeit, Zusammenhänge herzustellen (im Englischen als „connecting the dots“ bezeichnet). Menschen aus ganz anderen Professionen stoßen auf branchenfremde, aber doch verwandte Problemfelder und versuchen, diese zu lösen.

### Connecting the Dots

Pauer suchte gemeinsam mit Forschern „ein Modell zur industriellen Verwertung von Reststoffen aus der regionalen Lebensmittelindustrie. Wir haben also das biologische Wissen rund um das Tier mit einem wirtschaftlichen Zugang verbunden“. In den allermeisten Fällen wird eine Idee maximal zu einer Vision, aber die Vision nicht zu einer konkreten Aktion. Pauer weiß auch warum: „Eine Vision ist ein guter Ausgangspunkt, aber eben nur der Anfang. Danach beginnt die eigentliche Arbeit. Man muss sich fragen: Wie lässt sich die Idee technisch umsetzen? Gibt es überhaupt einen Markt für das Produkt oder die Dienstleistung? Wie kann das Vorhaben finanziert werden? Welche Partner brauche ich? Und was ist regulatorisch und juristisch zu beachten?“

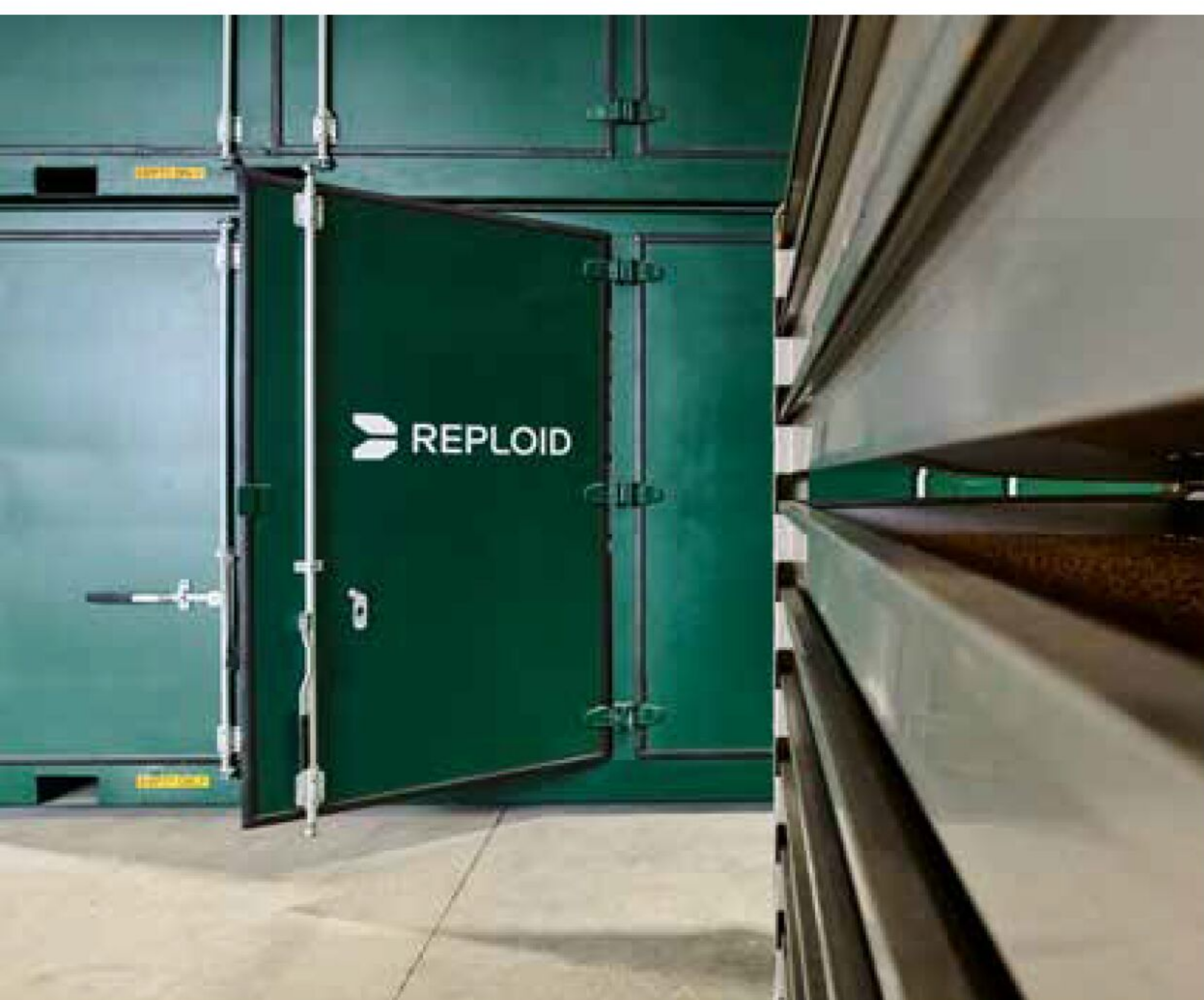
### Internationale Expansion

Der CEO dachte all diese Dinge durch, probierte, experimentierte, holte sich Expertise an Bord und setzte um. „Um sich da durchzukämpfen, braucht es einen starken Willen, den Glauben an sich selbst und an die eigene Idee, aber auch soziale Kompetenz. Man muss Menschen mitnehmen können. Und natürlich braucht es ein persönliches Umfeld, das diesen intensiven Weg mitträgt.“ Der kürzlich dazugestoßene dänisch-niederländische Manager Paul van der Raad verstärkt mit seiner namhaften Expertise das Vorhaben. Er verantwortet die Sparte Petfood. Van der Raad bringt fast 30 Jahre internationale Erfahrung in der Heimtierbranche mit. Des Weiteren wird Lars-Henrik Lau Heckmann Head of Business Development & Regulatory Affairs und Maurice Brenninkmeijer Head of Business Development & Partnerships. Sie komplettieren das International Sales & Business Development Team unter der Leitung von Andrew Bernard.

### Milliarden für die Tonne

Was dem Reploid-Gründer ebenfalls gelang: Geldgeber dafür zu begeistern. Um das Wachstum – Reploid strebt die globale Technologiemarktführerschaft an – zu stemmen, holte man Investoren ins

Boot. Im August 2025 stieg der deutsche Lebensmittelriese Premium Food Group mit einem Millionen-Investment ein. Im November 2025 schließlich Tauros Capital aus Wien mit einem „Revenue-based Financing“-System, das weitere Millionen bringt. Tauros bekommt für das ausbezahlte Kapital keine Unternehmensanteile, sondern wird an künftigen Umsätzen beteiligt. Die Aussichten sind gut, denn laut einer Reploid-Studie wird 2050 eine 52-prozentige Steigerung des globalen tierischen Proteinbedarfs prognostiziert. Schätzungen besagen, dass zu diesem Zeitpunkt rund eine Milliarde (!) Tonnen Lebensmittel verschwendet werden würde – und das trotz steigender Weltbevölkerung und schrumpfender Böden. Reploid will hier gegensteuern. Hätte sich Philip Pauer je einen solchen Impact vorgestellt bzw. hatte er je einen solchen Plan? „Einen Plan zu haben, ist wichtig. Er hilft, die Gedanken zu sortieren, gibt die Richtung vor und definiert die nächsten Schritte. Genauso wichtig ist es aber zu verstehen, dass Pläne im Laufe der Zeit angepasst werden müssen. Denn bei der Umsetzung einer Idee lernt man ständig dazu. Also ja, ich hatte einen Plan. Und Reploid ist heute dabei, diesen Plan sogar besser umzusetzen, als ich es ursprünglich gedacht hätte.“



Reploid hat nicht nur 80 Mitarbeiter, sondern gleich einige Milliarden. Die Soldatenfliegenlarven sind Grundlage für hochwertige Proteine in der Futtermittelindustrie.



Traktor reloaded: Der HyFleet – made in Gunskirchen – soll als emissionsfreie Alternative in Tourismusregionen zum Einsatz kommen.



# Was kann der neue Welser Wunderwuzzi?

**Stille Revolution.** Die Region Wels beheimatet einen Auto-Cluster der etwas anderen Art: Bei *BRP-Rotax* wurde der erste wasserstoffbetriebene Mini-Traktor der Welt entwickelt. Emissionsfrei und ohne die üblichen Elektromacken. Aber was kann der Kleine? Und: Hat er globales Marktpotenzial?

| TEXT: DAVID PESENDORFER |

**D**ie Region Wels ist keine klassische Autobau-Zone wie Steyr oder Graz – hier rollen keine BMW-Motoren oder die Mercedes-G-Klasse vom Fließband. Nichts, was protzig in der Einfahrt parkt und dem Nachbarn neidvolle Blicke entlockt und schlaflose Nächte bereitet. Und dennoch: Die Region Wels hat ein Auto-Cluster – kein herkömmliches, aber eines, das sich in einer globalen Nische breitmacht und eingehende Betrachtung verdient: In den Reform-Werken etwa werden Mini-Transporter hergestellt, die Schwarzmüller Gruppe baut Anhänger und Aufbauten für Lkw,

Gföllner konstruiert Spezialfahrzeuge. Und bei BRP-Rotax in Gunskirchen steht soeben ein spannender Prototyp namens HyFleet am Start: der erste wasserstoffbetriebene Mini-Traktor der Welt, der erste kompakte Gelände-Buggy, der flüstert und völlig emissionsfrei, aber dennoch langstreckentauglich ist. Aber wer bzw. was genau steckt hinter dem neuen Welser Wunderwuzzi?

## Der Eisbrecher

Stefan Arndt, Rotax General Manager und Chef für die Entwicklung von Antriebssystemen, erklärt: „Weltweit erstmals gelang es uns, einen modularen Brenn-

stoffzellen-Antrieb in ein straßenzugelassenes Side-by-Side-Spezialfahrzeug zu integrieren.“ Die markantesten Eckdaten des kleinen Kraftprotzes: 122 PS, betankbar in fünf Minuten (im Gegensatz zu herkömmlichen E-Autos), 400 Kilometer Reichweite und zwar geräusch- und emissionsfrei (weiter als die meisten E-Autos). Und gerade für alpine Regionen wie in Österreich essenziell: Das Ding rollt, surrt und arbeitet (im Gegensatz zu herkömmlichen E-Autos) auch unter klimatischen Extrembedingungen von bis zu 20 Grad unter null. „Damit haben wir gezeigt, dass wasserstoffbasierte Antriebssysteme eine praxistaugliche, schadstofffreie Alternative



## 122

PS

hat der HyFleet-Prototyp. Seine Reichweite beträgt 400 Kilometer, und die Betankung dauert gerade einmal fünf Minuten.

für Spezialfahrzeuge mit hohen Energie- und Reichweiten-Anforderungen sein können“, erklärt Arndt die stille Günskirchener Revolution, die aus Mitteln des Klima- und Energiefonds und der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft mitfinanziert und von Sommer bis Winter 2025 unter realen Einsatzbedingungen auf On- und Offroadstrecken getestet wurde.

### Wasser aus dem Auspuff

Aber Moment, Wasserstoff? Mal als die Zukunft schlechthin gehypt, dann wieder wegen des hohen Energiebedarfs in der Herstellung verteuert – was genau passiert da unter der Haube des HyFleet-Prototyps? Wasserstoff, ein unsichtbares Gas, ähnlich wie Luft, wird dank der Brennstoffzelle mit Sauerstoff aus der Luft gemischt. Dabei entsteht Strom, der den Elektromotor antreibt. Das Auto fährt, und hinten kommen kein Rauch und kein Gestank raus, sondern bloß Wasser. „Wasserstoff erlebt einen beispiellosen politischen und wirtschaftlichen Rückenwind, weltweit entstehen Projekte in rasantem Tempo“, sagt Fatih Birol, Chef der International Energy Agency (IEA), und der ist kein Hype-Talker, sondern ein Experte, der bei G7-Meetings ein- und aus-

geht. Erwähnt sei aber auch: Noch ist die heile Wasserstoff-Welt nicht so sauber, wie sie es manche gerne hätten, noch wird ein Gutteil aus Erdgas hergestellt, doch der Switch auf mehrheitlich grünen Wasserstoff aus Öko-Strom ist ein

“**Günskirchen, Kottlingbrunn, Taiwan – unsere globale Forschungsinfrastruktur ermöglicht es uns, Technologie global zu skalieren.**“

**STEFAN ARNDT**  
General Manager BRP-Rotax

realistisches Szenario. Realistisch für die Welt, realistisch für Wels. Denn hier stürzt man sich im Windschatten des HyFleet-Prototyps auf ein motorisches Modulsystem mit breiter Skalierbarkeit.

So können die einzelnen Bausteine auch auf Boote, Baugeräte und Nutzfahrzeuge aller Art umgelegt werden. Dadurch wird der Welser Buggy indirekt zum Technologie-Baukasten für andere Anbieter. Stefan Arndt, der Rotax-Drahtzieher im Hintergrund, zieht zufrieden Zwischenbilanz: „Unsere Forschungs- und Entwicklungsinfrastruktur im Kompetenzzentrum Günskirchen und an unseren Standorten in Kottlingbrunn und Taiwan ermöglicht es uns, komplexe Technologien effizient zu entwickeln und global zu skalieren.“ Dabei, sagt Arndt, gehe es nicht nur um einzelne Produkte, sondern um den Aufbau von Systemkompetenz – und technische Fähigkeiten, die langfristig den Unterschied machen. Auf gut Deutsch: Alles, was der neue Buggy der Herzen komprimiert unter der Haube hat, kann einzeln geliefert und den jeweiligen Bedürfnissen entsprechend neu konfiguriert werden. Arndt, fast schon feierlich: „Genau hier entsteht die Grundlage für die Mobilität von morgen.“ Genau hier: Das ist der etwas andere Autocluster der Region Wels – das sind die etwa 1.500 Mitarbeiter von BRP-Rotax, zuständig für Entwicklung und Produktion von Antriebssystemen ... und für den bulligen Mini-Traktor made in Wels, den jeder sieht – aber keiner hört.





Tatort Airport:  
Manfred Zorn in der  
Check-in-Zone des Linzer  
Flughafens: Bekommt sein  
Konsortium den maroden  
Betrieb wieder flott?



# Operation Luftschloss

**Doppelrolle.** Kriegt ein Parade-Industrieller wie SMW-Chef *Manfred Zorn* das defizitäre Prestigeprojekt „Airport Linz“ wieder auf Reiseflughöhe? Seine Mission Impossible: Wirtschafts-Power in ein lähmendes Polit-Netzwerk zu bringen.

| TEXT: DAVID PESENDORFER |

**W**enn die Politik ihren Job nicht gut genug macht – muss dann die Wirtschaft das Polit-Management übernehmen? Zumindest untätig zuschauen will sie nicht: Manfred Zorn ist, wenn man so möchte, der prototypische Vertreter des unternehmerischen Mittelstands, ein klassischer oberösterreichischer Industrieller. Sein Kerngeschäft ist die Rohstoffaufbereitung, er selbst ist Geschäftsführer und Miteigentümer der SMW Metallverarbeitung in Hofkirchen. Sein Geschäftsmodell: die Verarbeitung von Metallkomponenten für Industrie, Maschinenbau und Zulieferketten – kein Konsumprodukt, son-

dern ein B2B-Geschäft, technisch fundiert, exportorientiert. Eine Welt der untrüglichen Zahlen, der unumstößlichen Termine. Doch nun hat der Mann mit den Nerven aus Stahl eine Art Zweitjob: einen politisch heiklen Rettungs-

versuch rund um den Linzer Flughafen, der seit Jahren zwischen Take-off und Absturz dahinlaviert. Zorn: „Als Wirtschaftsstandort brauchen wir ganz einfach einen funktionierenden Airport.“ Doch da ist es bereits – sein erstes, durchaus irritierendes Learning: „In der Politik gibt es keine Geschwindigkeit und keine persönliche Verantwortung.“

**“ In der Politik gibt es keine Geschwindigkeit – und keine persönliche Verantwortung. Ohne Private muss man den Flughafen schließen. “**

**MANFRED ZORN**  
Potenzieller Airport-Investor

## Der finanzielle Crash

Doch worum geht es da überhaupt in Manfred Zorns „Mission Impossible“? Der Flughafen in Hörsching soll von der öffentlichen Hand, der das Geld durch die Finger rinnt, teilweise in eine Public-private-Partnership überführt werden.



Aber warum? Derzeit teilen sich Schwarz (Land Oberösterreich) und Rot (Stadt Linz) die Eigentümerschaft zu gleichen Teilen, doch die finanzklamme Stadt kann die anstehenden Großsanierungen (Rollbahn) und die gegenwärtigen Verluste (negatives operatives Ergebnis von 11 Millionen Euro für 2025) kaum mehr stemmen – weshalb Zorn als Galionsfigur eines privaten Wirtschaftskonsortiums sie rauskaufen will; und zwar zu einem eher symbolischen Preis von einer Million Euro. Denn auch wenn Landeshauptmann Thomas Stelzer (VP) den Flughafen im Jahr eins vor den Landtagswahlen zur Chefsache machte und – auf vier Jahre verteilt – 36 Millionen in die Hand nimmt, um zumindest die Verbindung zwischen Linz und Frankfurt unter Patronanz des dänischen Carriers DAT zu reaktivieren – es bleibt, was Zorn als „politisches Totalversagen“ bezeichnet. Wie könne es sein, fragt er sich, nun vollends zornig, dass Linz gerade einmal ein Viertel der Passagiere von Graz habe? Und dass der schwer defizitäre Flughafen üppiges Sportsponsoring nach Gutsherrenart betreibe? Für 2026 hat das Land wohlweislich einen Zuschuss von zehn Millionen Euro im Budget veranschlagt. „Und selbst wenn es gelingt, den jährlichen Verlust ab heuer auf acht Millionen zu reduzieren, ergibt sich für die kommenden vier Jahre ein Kapitalbedarf von 32 Millionen Euro – zusätzlich zu den 36 Millionen für die Frankfurt-Verbindung“, kalkuliert Zorn. Ja mehr noch: Bei einer Unternehmensbewertung im Rahmen eines Wertgutachtens würde man wohl auf ein Minus von etwa 40 Millionen kommen. Und da könne man, wenn man jetzt nicht die Privaten ins Boot hole, „im Sinne der Steuerzahler eigentlich nur noch zusperren“.

### Wahlkampf-Turbulenzen

Doch nun das Überlebens-Experiment: Manfred Zorn, der nüchterne Unternehmer, kommt aus einer Welt, die Komplexität runterbricht, Prozesse optimiert und Output liefert. 75 Millionen Euro Umsatz, 220 Mitarbeiter, Exportquote bei 27 Prozent – das sind die unmissverständlichen SMW-Zahlen. Zorn ist ein Mann der klaren Zuständigkeiten und schnellen Entscheidungen. Doch greifen seine Instrumente auch im politisch

# 32

**Millionen Euro**  
beträgt laut Manfred Zorns  
Kalkulation der Kapitalbedarf des  
Airports Linz allein für die  
kommenden vier Jahre.

deformierten System Flughafen? „Ich bin optimistisch, führe derzeit vertrauliche Gespräche mit allen Beteiligten – zumindest erkennen tut man den Sanierungsbedarf allerorts“, sagt der frischgebackene Polit-Pilot. Und: „Bis Juni brauchen wir eine Grundsatzeinigung, denn wenn das Ganze auf den beginnenden Landtagswahlkampf überschwappt, können alle nur verlieren.“

### Das große Tuning

Aber wie soll ein defizitäres Prestige-projekt nun auf einen funktionierenden Industriebetrieb getunt werden? Worin besteht das Übernahme-Konzept? Für die Beteiligung des Zorn-Konsortiums

wird eine eigene GmbH gegründet, die den 50-Prozent-Anteil der Stadt Linz übernimmt. „Die GmbH ist als unternehmerische Beteiligungsplattform konzipiert und verfolgt eine langfristige Standort- und Infrastrukturentwicklung“, erklärt Zorn. Der Plan: Engagierte Personen aus dem Kreis der Beteiligungspartner wirken in klar definierten Themenkreisen direkt mit. Und diese umfassen die Komplexe Linienflug (Entwicklung und Ausbau von drei Linienverbindungen) und Cargo (Ausbau zum leistungsfähigen Logistikstandort) ebenso wie Betriebsansiedlung (Dienstleister und Infrastruktur im Flughafen-Umfeld), Gastronomie (Entwicklung tragfähiger Konzepte) und die Kooperation mit anderen Regionalflughäfen. Etwa in der nun aktuellen Causa rund um den Dumping-Carrier Ryanair, dessen verhaltensorigineller Chef Michael O’Leary aufgrund der Flugverkehrsabgabe (wieder einmal) mit dem Rückzug aus Österreich (und somit auch aus Linz) droht. „Wenn Ryanair an nachhaltigen Lösungen für Linz interessiert ist, erwarten wir, dass der Dialog auch direkt mit Linz geführt wird.“ Spricht hier etwa schon der neue Captain, der vor Turbulenzen warnt? ■



Manfred Zorns Imperium: Die SMW Metallverarbeitung in Hofkirchen an der Trattnach setzt an die 75 Millionen um und beschäftigt 220 Mitarbeiter.



# Starker Puls der Region

**Wachstum.** Warum Visionäre auch Ermöglicher brauchen, erklärt *Roland Hechenberger*, Vorstandschef der Raiffeisenbank Wels. Seine Vision: als Bank „Puls der Region“ zu sein. Die geplante Fusion mit der Raiffeisenbank Günskirchen verspricht noch mehr Schlagkraft.

**C**HEFINFO: Visionäre sind ein zentrales Thema dieser Ausgabe. Welche Rolle spielt eine Bank bei der Verwirklichung großer Ideen?

**Roland Hechenberger:** Die Rolle einer Bank ist in dem Kontext immer die des Ermöglichers, aber wir müssen die Visionen unserer Kundinnen und Kunden auch challengen. Sie bringen das tiefe Fachwissen mit, wir das breite Vergleichswissen aus unzähligen Branchen. In die Ideen einzutauchen, Fragen zu stellen, bringt für beide Seiten oft einen Erkenntnisgewinn – auch das unterstützt

Die Region Wels ist durch ihren Mix aus Industrie, Mittelstand und Gewerbe eine tragende Säule im Zentralraum. Diese Stärke gilt es zu sichern, sagt Roland Hechenberger.



visionäre Ideen. Denn: Eine Finanzierung ist immer auch ein Vertrauensbeweis. Als Kreditgeber werden wir zum Mitinvestor, der fest an den Erfolg der visionären Idee glaubt.

## Bieten Krisenzeiten Chancen für Unternehmen?

Jede Krise bietet Chancen, doch meist profitieren nur die bereits Erfolgreichen. Warum? Weil in dieser Phase nicht nur Mut und gute Ideen zählen. Wer eine besondere Vision verwirklichen oder in Richtung Wettbewerbskonsolidierung wachsen will – was in solchen Phasen häufig vorkommt –, braucht vor allem wirtschaftliche Stärke. Genau das bewirkt jede Krise: Starke Marktteilnehmer durchsegeln Krisen häufig besser – unsere Rolle ist es daher, vor allem Stärke zu geben durch eine stabile





**Als Regionalbank setzen wir auf physische Präsenz: Bei existenziellen finanziellen Entscheidungen suchen Menschen das persönliche Gegenüber, keinen Chatbot.**

**ROLAND HECHENBERGER**

Vorstandsvorsitzender  
Raiffeisenbank Wels



Zusammenarbeit und Unterstützung unserer Kundinnen und Kunden.

### **Welche Maßnahmen sind in Zeiten wie diesen notwendig, um den Unternehmergeist zu fördern?**

Unsicherheit ist Gift für die Wirtschaft. Die Krisen der vergangenen Jahre haben dazu geführt, dass viele Unternehmen Investitionen aus Sorge vor der Zukunft zurückhalten. Hier ist die Politik gefordert: Wir brauchen keine vagen Versprechen, sondern klare Leitplanken und Richtungsansagen. Ein zweites massives Hemmnis ist der Bürokratismus. Bevor eine Idee umgesetzt werden kann, ersticken Firmen oft in einer Flut an Papierkram. Wir müssen den Prozess umkehren: Erst der Innovation Raum geben und dann dort regulieren, wo es wirklich notwendig ist.

### **Sie haben kürzlich Ihre Vision als Puls der Region präsentiert. Was steckt dahinter?**

Die Region Wels ist durch ihren Mix aus Industrie, Mittelstand und Gewerbe eine tragende Säule im Zentralraum. Unsere Vision ist es, als „Puls der Region“ diese Stärke zu sichern. Wir wollen für Unternehmer, Kommunen, Vereine, aber auch Private die erste Anlaufstelle sein, wenn es um Impulse und Initiativen geht. Dieses Selbstverständnis verankern wir fest in unserem Team: Wer in der Region etwas bewegen will, findet in uns den ersten Partner.

### **Wie stark korreliert visionäre Führung mit dem Erfolg einer Bank?**

Sehr stark. Da wir keine physischen Güter produzieren, sind das Wissen und die Kompetenz unserer über 130 Mitarbeitenden unser echtes Kapital. Als attraktivster Arbeitgeber der Region ziehen wir die besten Talente an. Die Vision dient uns dabei als Orientierungshilfe: wie ein Nordstern, der sicherstellt, dass das gesamte Team geschlossen auf unsere langfristigen Ziele hinarbeitet.

### **Die KI transformiert den Finanzsektor. Welchen Stellenwert hat der Mensch in diesem Umfeld noch?**

Als Regionalbank setzen wir auf physische Präsenz: Bei existenziellen finanziellen Entscheidungen suchen Menschen das persönliche Gegenüber, keinen Chatbot. Die KI ist dabei ein exzellentes Werkzeug, um Wissen blitzschnell zu aggregieren. Doch sie bleibt ein Instrument. Es braucht den Menschen, um die richtigen Fragen zu stellen und das „große Ganze“ im Blick zu behalten. Die KI liefert Antworten, aber sie ersetzt weder die strategische Vision noch die Empathie im Beratungsgespräch.

### **Was haben Sie 2026 noch vor?**

Trotz schwieriger volkswirtschaftlicher Prognosen will die Raiffeisenbank Wels heuer wieder stärker wachsen. Wir spüren eine anziehende Kreditnachfrage, auch wenn Faktoren wie die Nahost-Krise und hohe Energiepreise die Wirtschaft belasten und Preise treiben. Ein

entscheidendes Ereignis findet Ende Mai statt: Die Raiffeisenbanken Wels und Günskirchen planen durch Fusion Ende Mai die Kräfte zu bündeln, um als Regionalbank mehr Dienstleistungen und Finanzierungsmöglichkeiten anbieten zu können. Dieser Zusammenschluss ermöglicht Synergien und stärkt die Kompetenz und Gestaltungskraft in der Region. Die neue Größe kommt so voll den Kundinnen und Kunden zugute – vor allem der regionalen Wirtschaft. Damit kommen wir der Vision, Puls der Region zu sein, noch näher. Wir sind der erste Ansprechpartner für den Mittelstand. Wer investieren oder Krisen bewältigen will, findet in uns den verlässlichen Partner der Region.

## **DOPPELT STARK**

Die Raiffeisenbank Wels ist mit einer Bilanzsumme von rund zwei Milliarden Euro die größte Regionalbank des Raiffeisensektors in Oberösterreich. Künftig wird die Marktpräsenz in der wirtschaftlich starken Region Wels noch größer. Ende Mai wird in den Generalversammlungen beider Banken über die Fusion abgestimmt. Die neu geformte Regionalbank – es wäre die größte Raiffeisen-Primärbank Österreichs – erweitert damit ihr Angebot, bündelt die Kompetenz und kann umfangreichere Finanzierungsprojekte für Firmen realisieren.





**PIA ECKER**  
Geschäftsführende Gesellschafterin  
BuchLogistikCompany GmbH

# Weitblick

**VISIONÄRE.** Sie erkannten frühzeitig Chancen und nutzten sie: Entrepreneure aus Wels und dem Bezirk Wels-Land, die ihre Unternehmen mit visionärer Kraft weiterentwickelten. Ob Familienbetriebe mit langjähriger Tradition oder Neugründungen: Die folgenden Unternehmen zeigen, dass visionärer Geist oft, aber nicht zwingend in den Genen liegen muss, sondern durchaus auch ein erlerntes Mindset sein kann.

| TEXT: JÜRGEN PHILIPP |

FOTOS: WAKOLBINGER, OBERNDORFER, GLORIA LEYR



**THOMAS DOPETSBERGER**  
Geschäftsführer Gärtnerei Dopetsberger GmbH



**JOHANN DÄMON-PFLAUM**  
eee hotel mangement GmbH



**STEFAN LEEB**  
Geschäftsführer Auto Leeb GmbH





**SIMONE OBERNDORFER**  
CEO Franz Oberndorfer GmbH



**FRANZ EDLBAUER**  
Geschäftsführender Gesellschafter Prillinger GmbH



**ELKE LACKNER**  
Geschäftsführerin Sisando GmbH



**FRANZ FUCHS**  
Geschäftsführer Funk Fuchs GmbH



**SASCHA DINI**  
Gründer | Geschäftsführer SSR GmbH



**ROMAN KEIPER**  
Geschäftsführer micro-fräs-technik GmbH



# „Innovation ist Teil der Kultur“

**BuchLogistikCompany.** Über 160.000 Buchsendungen pro Jahr – vom einzelnen Buch bis zur Palette voller Bücher – gehen von Wels aus an Kunden in ganz Österreich.



**In meinem Fall wurde mir visionäres Denken früh vorgelebt – insbesondere durch meinen Vater und meine Tante, die gemeinsam das Unternehmen aufgebaut haben.**

**PIA ECKER**  
Geschäftsführende  
Gesellschafterin  
BuchLogistikCompany

**W**enn es ein Lehrbuch für Innovation gibt, dann wird es von der BuchLogistikCompany in Wels ausgeliefert. Wobei Innovation zu einem inflationär verwendeten Wort geworden ist. Für das 2003 gegründete Welser Unternehmen steckt hinter diesem Ausdruck weit mehr. „Innovation ist für uns kein kurzfristiger Trend, sondern ein fixer Bestandteil unserer Unternehmenskultur“, erzählt die geschäftsführende Gesellschafterin Pia Ecker. Eine Kultur, die von den Mitarbeitern des Unternehmens getragen wird. Das Team setzt dabei bewusst auf Eigenverantwortung und unternehmerisches Denken. Die Prozesse werden nicht bloß ausgeführt, sondern aktiv mitgestaltet. „Gleichzeitig hinterfragen wir bestehende Abläufe laufend und entwickeln sie gezielt weiter. Für uns bedeutet Führung, klare Orientierung zu geben und gleichzeitig den nötigen Freiraum für Entwicklung und Innovation zu schaffen.“

## Über den Tellerrand

Ecker ist überzeugt davon, dass visionäres Denken zum einen in den Genen liegt, zum anderen aber auch vermittelt werden kann. „Ich bin überzeugt, dass beides eine Rolle spielt. In meinem Fall wurde mir visionäres Denken früh vorgelebt – insbesondere durch meinen Vater und meine Tante, die gemeinsam das Unternehmen aufgebaut haben. Dadurch habe ich von Anfang an gelernt, wie viel Einsatz, Konsequenz und Arbeit hinter nachhaltigem Erfolg stehen, auch wenn dieser Aufwand nach außen hin oft nicht sichtbar ist.“ Gleichzeitig, so Ecker, ist visionäres Denken eine Frage der eigenen Haltung. „Es erfordert den Willen, Verantwortung zu übernehmen, Chancen zu erkennen und über den Tellerrand hinauszudenken. Diese Denkwiese fördern wir aktiv im Unternehmen und geben sie an unsere Mitarbeiter weiter.“

## ZUM UNTERNEHMEN

Die BuchLogistikCompany GmbH wurde 2003 gegründet und zählt zu den führenden Full-Service-Dienstleistern im Bereich Buchlogistik in Österreich. Mit einem jährlichen Versandvolumen von über 160.000 Sendungen – von der klassischen Bücher- bis hin zur tonnenschweren Palettensendung. Der Fokus liegt auf Schul- und Pädagogikbüchern.



# „Vom Getriebenen zum Zufriedenen“

**Dopetsberger.** Die Gärtnerei Dopetsberger wurde zur Erlebnispflanzerei. Dahinter stand die Vision der Familie, die vor Kurzem einen der modernsten Betriebe Österreichs eröffnete.



Ich kann zufrieden auf die Umsetzung meiner Vision blicken. Ich bin von einem Getriebenen zu einem Zufriedenen geworden.

**THOMAS DOPETSBERGER**  
Geschäftsführer  
Gärtnerei Dopetsberger

**A**ls Thomas Dopetsberger im Betrieb seiner Eltern vor vier Jahrzehnten arbeitete, hatte das mit dem heutigen Unternehmen so gut wie nichts zu tun. 1969 gegründet, basierte das Gärtnereigewerbe lange auf Handarbeit und einfacher Technik. Eine Produktion wie heute war unvorstellbar. Und doch stellte sich Thomas Dopetsberger schon früh vor, wie die Zukunft des Betriebes, in dem mittlerweile auch seine Söhne mitarbeiten, aussehen sollte. Diese Vision ist heute in einem der modernsten Gärtnereibetriebe Österreichs umgesetzt. Nach zwei Jahren Planung und acht Monaten Bauzeit wurde die Erlebnispflanzerei mit einer Gesamtfläche von 10.000 m<sup>2</sup> eröffnet. 6.400 m<sup>2</sup> davon umfasst das Herzstück der Anlage, die Verkaufsfläche samt „Cabrio-Dach“, das entspanntes Einkaufen zu jeder Witterung ermöglicht. Dank „Ebbe-Flut-Prinzip“ geht kein Liter Wasser verloren, ein hochtechnologischer Kreislauf, der Ressourcen spart. „Das Wasser dafür kommt unter anderem vom einen Hektar großen Dach und wird in einer Zisterne gesammelt, die 640.000 Liter fassen kann“, schildert Dopetsberger.

## Vision zum Angreifen

Er hat seinen Betrieb dabei immer im Griff, denn fast alles – von der Heizung über Lüftung, Beschattung, Licht bis zur Bewässerung – kann per Handy gesteuert werden. Eine weitere Innovation ist der Blumenampel-Lift, der die optimale Präsentation hängender Pflanzentöpfe und eine einfachere Pflege ermöglicht. Für Pflanzen, die zum Teil selbst produziert werden. Rund eine Million Zier-, Beet- und Balkonpflanzen sowie Gemüse wird auf 10.000 m<sup>2</sup> gezogen. Damit werden die drei Filialen beliefert. „Ich kann zufrieden auf die Umsetzung meiner Vision blicken. Ich bin von einem Getriebenen zu einem Zufriedenen geworden“, so Dopetsberger.

## ZUM UNTERNEHMEN

1969 eröffneten die Eltern von Thomas Dopetsberger ihre Gärtnerei in Wels. Letzterer hat das Unternehmen mit 60 Mitarbeitern nun für seine Söhne zukunftsfit gemacht. Die hochmoderne Verkaufs- und Produktionsanlage wurde im März eröffnet. Die Erlebnispflanzerei produziert nun rund eine Million Pflanzen pro Jahr.



# „Ideen müssen willkommen sein“

**eee Hotelgruppe.** Am Anfang stand eine Idee, jetzt stehen Gästen elf Hotels offen.

Johann Dämon-Pflaum hatte bereits in seinem Studium den zündenden Gedanken.



**Visionen sind kein theoretisches Konstrukt, sondern dienen uns als tägliche Orientierung in der Weiterentwicklung des Unternehmens.**

**JOHANN DÄMON-PFLAUM**  
Geschäftsführer  
eee hotel management GmbH

## ZUM UNTERNEHMEN

Die eee Hotelgruppe ist ein österreichisches Familienunternehmen, das 2014 mit dem ersten Standort in Marchtrenk gegründet wurde. Die Grundidee dahinter: ein unkomplizierter Hotelaufenthalt zu einem fairen Preis. Mittlerweile betreibt die Gruppe elf Häuser in Österreich – zwei weitere Standorte werden noch heuer eröffnet.

**N**

ämlich, unkompliziertes Nächtigen zu einem fairen Preis anzubieten. Der Schlüssel dazu lag u. a. auch darin, keinen Schlüssel auszuhändigen – sprich, innovative digitale Lösungen inklusive KI zu forcieren und hocheffizient mit einem jungen Team in schlanken Personalstrukturen zu arbeiten. Der Slogan passt perfekt: „einfach easy“. „Unser Unternehmensgegenstand sind die Entwicklung und der Betrieb moderner Beherbergungskonzepte, die genau auf die Bedürfnisse heutiger Reisender abgestimmt sind.“ Mittlerweile vereint die Gruppe drei Hotelmarken unter einem Dach: eee Hotel, SLEEP Hotel und eeden Apartments.

### Visionär seit 1959

Dabei weiß das Unternehmen genau, wo es in den nächsten Jahren stehen will. „Visionen sind kein theoretisches Konstrukt, sondern dienen uns als tägliche Orientierung in der Weiterentwicklung des Unternehmens.“

Apropos Entwicklung: Wenn es keine passenden Lösungen gibt, entwickelt die Gruppe diese selbst oder gemeinsam mit Partnern. So wurde das Self-Check-in-System ebenso wie die gesamte Hotel-Software mit einem regionalen Partner entwickelt. Das visionäre Denken ist Dämon-Pflaum scheinbar in die Wiege gelegt.

„Unser Familienunternehmen wurde bereits 1959 von meinen Großeltern gegründet. Sie sind damals mit 10.000 Schilling, die sie sich innerhalb der Familie geliehen haben, nach Marchtrenk gekommen und haben den Grundstein gelegt. Dieser unternehmerische und mutige Zugang zieht sich bis heute durch.“ Des Weiteren ist er überzeugt, dass visionäres Denken aktiv gefördert werden kann. „Bei uns ist dieser Ansatz ein klarer Leitsatz im Unternehmen. Wir hinterfragen Bestehendes, gehen bewusst neue Wege – gerade in der Hotellerie – und schaffen ein Umfeld, in dem Ideen willkommen sind.“



# „Wandel bedeutet Kontinuität“

**Auto Leeb.** 5.400 Fahrzeuge verkaufte Auto Leeb 2025 und erzielte dabei 130 Millionen Euro Umsatz – und das mit nur einem einzigen Standort in Wels. Dazu braucht es eine klare Vision.



**Eine unserer größten Stärken ist es, uns laufend neu zu erfinden und Wege abseits der herkömmlichen Prozesse zu beschreiten.**

**STEFAN LEEB**  
Geschäftsführer Auto Leeb

**D**ie Zahlen sind gigantisch: 5.400 Fahrzeuge verkaufte Auto Leeb 2025 – ebenso ein Rekord wie die 130 Millionen Euro Umsatz, und das mit nur einem einzigen Standort in Wels. „Diese Stückzahlen und Umsätze lassen sich nur durch einen strukturierten Vertrieb über sämtliche Kanäle erzielen – von Flottenkunden über Privatkäufer und Verkaufsbüros bis hin zu Kooperationen, unter anderem mit Mietwagenfirmen“, schildert Geschäftsführer Stefan Leeb. Das Geheimnis des Erfolgs sieht er im Team: Loyalität, Fleiß und Engagement treffen auf flache Hierarchien und Arbeiten auf Augenhöhe. „Gleiches gilt für eine erhöhte Risikobereitschaft und den stetigen Ansatz, alte Prozesse immer wieder neu zu denken.“

## Mindset kann man lernen

Das muss man im Geschäftsfeld Mobilität auch: „Laufende Innovation ist in unserer Branche nicht nur notwendig, sondern essenziell. Die aktive Beobachtung der Marktsituation sowie die ständige Anpassung der Sales- und Aftersales-Prozesse stehen dabei an vorderster Stelle.“ Zentral ist auch die Digitalisierung, „um qualifiziertes Personal für andere Aufgaben freizuspüren und sich strategisch in neuen Bereichen ausrichten zu können“. Wandel bedeutet Kontinuität – bei Leeb ist das seit 1979 so: „Eine unserer größten Stärken ist es, uns laufend neu zu erfinden und Wege abseits der herkömmlichen Prozesse zu beschreiten.“ Stefan Leeb ist überzeugt, dass sich dieses Mindset lernen lässt: „Das fällt manchen Persönlichkeitstypen natürlich etwas leichter als anderen.“ Leeb's Aufgabe als Unternehmer ist es, „mit gutem Beispiel voranzugehen, vor allem die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen und den Mitarbeitern den Raum zu geben, sich visionär entfalten zu können. Eine gemeinsame Ausarbeitung von Ideen und Prozessen sowie die aktive Begleitung bei deren Umsetzung sind ebenfalls sehr förderlich, um visionäres Denken im Team zu erlernen und zu etablieren“.

## ZUM UNTERNEHMEN

Gegründet 1979, übernahm Stefan Leeb 2004 das Citroën-Autohaus und expandierte. 2017 folgte der große Neubau in Wels mit 25.000 m² für alle Marken des damaligen PSA-Konzerns. Seit 2023 sind auch Fiat, Opel und Jeep vertreten. Im vergangenen Jahr verkaufte Leeb 5.400 Fahrzeuge und ist damit einer der größten Stellantis-Händler Österreichs.



# „Wir wollen den Takt bestimmen“

**Oberndorfer.** Aus einem kleinen Handwerksbetrieb wuchs ein Unternehmen mit 950 Mitarbeitern, das Marktführer in der Fertigbetonteilbranche wurde. Ohne visionäres Denken wäre das nicht möglich gewesen.



Ein visionärer Geist ist kein angeborenes Talent, sondern eine Haltung, die man entwickeln und fördern kann.

**SIMONE OBERNDORFER**  
CEO Franz Oberndorfer GmbH

In den 114 Jahren ihres Bestehens erlebte die Franz Oberndorfer GmbH eine beeindruckende Transformation – eine Entwicklung, die ohne visionäres Denken unmöglich gewesen wäre. „Unsere Teams bestehen aus vielen kleinen Steve Jobs, die – so wie er vom iPhone – von der Auslieferung von Premium-Fertigteilen besessen sind“, schildert CEO Simone Oberndorfer, die in vierter Generation die Geschäfte führt. Nur sind diese Premiumteile einige Tonnen schwer und halten viele Jahrzehnte. Simone Oberndorfer macht daher klar: „Ein visionärer Geist ist kein angeborenes Talent, sondern eine Haltung, die man entwickeln und fördern kann.“ Er entsteht durch Neugier, Offenheit und den Mut, Dinge anders zu denken. Das Unternehmen ist Komplettanbieter – von der Planung bis zur Montage. Der hohe Vorfertigungsgrad ermöglicht nicht nur präzise Qualität, sondern vor allem Geschwindigkeit: Bauzeiten werden drastisch verkürzt, während gleichzeitig langlebige und nachhaltige Strukturen entstehen. „Wir erkennen Marktveränderungen früh und nutzen die sich daraus ergebenden Chancen.“ Das ist Teil der DNA des Unternehmens.

## Kulturellen Wandel vorantreiben

Eine DNA, die zu neuen Produkten und technischen Lösungen führt. „Ob thermische Bauteilaktivierung, Holz-Hybrid-Systeme oder Fortschritte im Betonrecycling – wir denken Bau neu und antizipieren Entwicklungen, bevor sie zum Standard werden.“ Standards, die man auch in großen Stadien findet, wie der Raiffeisen Arena oder dem Allianz Stadion. Dieser visionäre Geist zieht sich durch alle Ebenen. „Mitarbeitende werden ermutigt, Ideen einzubringen, Verantwortung zu übernehmen und Bestehendes zu hinterfragen.“ Mit Initiativen wie dem Transformationsprozess „Q 4.0“ treibt das Unternehmen aktiv den kulturellen Wandel voran. Ziel ist es dabei nicht nur, Schritt zu halten, „sondern den Takt der Branche mitzubestimmen“.

## ZUM UNTERNEHMEN

1912 ursprünglich als Handwerksbetrieb zur Produktion von Mauersteinen gegründet, ist die Franz Oberndorfer GmbH heute Marktführer der Betonfertigteilindustrie. Mit rund 950 Mitarbeitern in acht Werken in Österreich und einem in Kroatien ist das Familienunternehmen in vierter Generation ein Komplettanbieter seiner Branche.



# „Weiterentwicklungs-Denken im Kopf“

**Prillinger.** Mit extremer Präzision und Effizienz beliefert Prillinger seine Kunden über Nacht mit knapp 100.000 verschiedenen Ersatzteilen für landwirtschaftliche Geräte.



Veränderung zum Besseren passiert selten von selbst, sie erfordert immer professionelles Management.

**FRANZ EDLBAUER**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter Prillinger

**W**enn Erntesaison ist, wird sichtbar, warum es so essenziell ist, dass landwirtschaftliches Gerät läuft und läuft und läuft ... Lohn-drescher fahren Tag und Nacht, um die Ernte einzubringen – oft ein Rennen gegen die Witterung. Bleibt dabei ein Drescher stehen, kann das massive Ausfälle für die Landwirte bedeuten. Wenn etwas passiert, muss es daher schnell gehen. „Wir leben von Über-Nacht-Lieferungen von Ersatzteilen an Reparaturwerkstätten für Landmaschinen“, bringt der geschäftsführende Gesellschafter Franz Edlbauer das Geschäftsmodell auf den Punkt. Knapp 100.000 Teile liegen auf Lager. Mehrere tausend Pakete können die Logistik-Experten in wenigen Stunden versandbereit vorbereiten. „Wir sind diesen Weg gegangen, weil wir schon sehr früh erkannt haben, dass unsere Kunden Ersatzteile für Reparaturen von Maschinen in der Regel sofort benötigen und daher eine sehr einfache Bestellung sowie eine absolut schnelle und zuverlässige Zustellung wünschen.“ Der Erfolg von Prillinger geht damit direkt auf das Erfüllen der Kundenwünsche zurück.

## Nicht in Routine verfallen

Ideen zur Verbesserung der Leistung oder der Arbeitsabläufe werden rasch und konsequent umgesetzt. „Strukturiertes Projektmanagement hilft uns dabei, unter Mitwirkung aller mit dem Thema befassten Kollegen unsere Projektziele zu erreichen. Veränderung zum Besseren passiert selten von selbst, sie erfordert immer professionelles Management.“ Bei Prillinger werden die Mitarbeiter daher gefordert und gefördert, „nicht zu sehr in Routine zu verfallen“. Gleichzeitig werden die eigenen Arbeitsabläufe auf Optimierungsmöglichkeiten durchleuchtet. „Nur wenn viele in einem Unternehmen dieses Weiterentwicklungs-Denken in ihren Köpfen tragen, wird ein Unternehmen langfristig am Markt erfolgreich sein.“

## ZUM UNTERNEHMEN

1958 legten Hans und Stefanie Prillinger den Grundstein für ein Unternehmen, das heute in sieben Ländern Europas Kunden mit Ersatzteilen für landwirtschaftstechnische Geräte versorgt. 97 Prozent der Bestellungen werden tagfertig geliefert. Gerade Landwirte können sich lange Stehzeiten ihres Maschinenparks nicht leisten.



# „Wir setzen auf kollektive Intelligenz“

**Funk Fuchs.** Als Franz Fuchs vor über 50 Jahren mit der Reparatur von Sprechfunkgeräten begann, war noch nicht absehbar, dass sein Unternehmen Full-Service-Anbieter bei allen Arten von Funk werden würde.



Wissen wird transparent geteilt und aktiv weitergegeben. Das ist die zentrale Grundlage für Innovation und Qualität.

**FRANZ FUCHS**  
Geschäftsführer  
Funk Fuchs

**F**unk ist mehr als drahtlose Kommunikation zwischen Mensch und Mensch. Es ist ebenso eine sicherheitsrelevante Technologie für Mensch und Maschine (Funksteuerungen) sowie Maschine und Maschine (Datenfunk). Funk Fuchs ist heute in allen Feldern Full-Service-Anbieter von der Beratung bis zum Aftersales-Service. Von Sattledt aus betreuen die Geschäftsführer Franz Fuchs, Wolfgang Strauß und Dietmar Schernhammer mit ihrem Team Kunden in ganz Österreich. „In einem sich rasant entwickelnden Technologiefeld und mit stetig steigenden Anforderungen an Sicherheit setzen wir auf die frühzeitige Erkennung von Trends sowie die konsequente Weiterentwicklung bestehender Lösungen – sowohl technisch als auch organisatorisch“, so Gründer Franz Fuchs.

## KI trifft auf KI

Funk Fuchs setzt dabei auf KI im eigenen Sinn: „Kollektive Intelligenz“ lautet das Motto. Damit werden externes und internes Know-how sowie

künstliche Intelligenz gebündelt und unternehmensweit zur Verfügung gestellt. „Wir wollen Wissen sichern, sinnvoll erweitern und langfristig im Unternehmen verankern.“ Das Konzept ist Basis der offenen Kultur. „Wissen wird transparent geteilt und aktiv weitergegeben. Das ist zentrale Grundlage für Innovation und Qualität.

Gleichzeitig werden diese Werte von der Führungsebene bewusst vorgelebt und im täglichen Handeln verankert.“ Ein weiterer Baustein ist das KVP-System, das den permanenten Innovationsprozess unterstützt. Darüber hinaus stärkt eine firmenübergreifende Jahresprämie das gemeinsame Verständnis für den Unternehmenserfolg: „Der Beitrag jedes Einzelnen fließt in das Gesamtergebnis ein und wird als Teil einer gemeinsamen Leistung verstanden, von der alle Mitarbeiter gleichermaßen profitieren.“

## ZUM UNTERNEHMEN

Franz Fuchs legte 1974 in seiner Garage den Grundstein des Unternehmens. Fuchs begann mit der Reparatur und dem Vertrieb von Sprechfunkgeräten für das Transportgewerbe und kommunale Einrichtungen. Heute ist Funk Fuchs Full-Service-Anbieter für professionelle sicherheitsrelevante drahtlose Kommunikation bei Sprechfunk, Funksteuerungen und Datenfunk.



# „Visionen lassen sich nicht verordnen“

**Sisando.** Die Marchtrenker bieten umfassende Servicedienstleistungen im Bereich des vorbeugenden Brandschutzes und der Sicherheitstechnik. Innovation ist dabei ein ständiger Begleiter.



**Wir glauben an die Erlernbarkeit und Förderung von eigenständigem Denken, etwa an die Förderung der Selbstorganisation. Das schafft einen visionären Geist.**

**ELKE LACKNER**  
Geschäftsführerin Sisando

# W

enn wo Feuer am Dach ist, ist das wohl kein Kunde von Sisando. Das Unternehmen aus Marchtrenk hat sich nämlich auf Brandschutz spezialisiert.

Die Palette reicht von der Planung und Beratung über gesetzlich vorgeschriebene Überprüfungen sowie Wartung bis zur Instandsetzung von technischen Anlagen. Sisando arbeitet dabei völlig unabhängig: „Wir verfolgen die Vision einer herstellerunabhängigen Komplettbetreuung. Damit finden wir für jedes Problem die technologisch innovativste Lösung am Markt“, schildert Geschäftsführerin

Elke Lackner. Dazu kommt der Fokus auf das zertifizierte und laufend geschulte eigene Fachpersonal. „Wir verstehen uns nicht nur als Techniker, sondern als Partner für die Rechtssicherheit.“ Diese wird nicht zuletzt durch digitale Tools zur lückenlosen Dokumentation sowie zur transparenten Preisgestaltung gewährleistet – Tools, die zum Teil selbst entwickelt wurden.

## Kultur des Mitdenkens

Den Mitarbeitern wird ein hoher Grad an Entscheidungsfreiheit eingeräumt: „Die Lösungsfindung passiert direkt beim Kunden. Visionen werden also nicht nur ‚von oben‘ verordnet, sondern im Kleinen bei jedem Projekt individuell umgesetzt. Wir glauben an die Erlernbarkeit und Förderung von eigenständigem Denken, etwa an die Förderung der Selbstorganisation. Das schafft einen visionären Geist. Mitarbeiter werden dadurch angehalten, über den Tellerrand hinauszuschauen und eigene Wege zur Zielerreichung zu finden.“ Sisando investiert daher viel in Schulungen und das Onboarding. Gleichzeitig wird eine Kultur des Mitdenkens – „visionäres Denken im Sinn von ‚Was ist die beste Lösung für diesen Kunden?‘“ – aktiv gefördert. Visionäres Denken wird so im Gesamtpaket zur umfassenden Problemlösungskompetenz.

## ZUM UNTERNEHMEN

Die Sisando GmbH wurde im Juli 2012 gegründet. Das Unternehmen vereint tiefgreifendes Expertenwissen im Bereich Brandschutz, Türen, Tore und Sicherheitstechnik mit einem hohen Servicegedanken. Seit der Gründung ist das Unternehmen stetig gewachsen, beschäftigt heute rund 50 Mitarbeiter, hat ein Servicenetz und mehrere Standorte in ganz Österreich.



# „Innovation ist unser Credo“

**SSR Tec.** Stromschienen in automatisierten Lägern oder Förderanlagen sind die Lebensadern dieser Anlagen. Ihre Pflege war aufwendig und ineffizient, bis SSR eine automatisierte Lösung fand.



**S**tromschienen durchziehen feingliedrig die gesamten Systeme. Ein Ausfall kann teuer werden, daher brauchen sie besondere Pflege und müssen regelmäßig gereinigt werden. Eine langwierige und aufwendige Arbeit. „Wir haben daher eine einzigartige, vollautomatisierte Lösung entwickelt, die sich deutlich von bestehenden, oft manuellen oder weniger effizienten Verfahren am Markt abhebt“, erzählt Sascha Dini, Gründer und Geschäftsführer von SSR. Mit den SSR-Maschinen wird die Betriebssicherheit erhöht, Stillstandszeiten werden reduziert und die Lebensdauer der Anlagen wird nachhaltig verlängert.

## Fundament der Unternehmensstrategie

Für SSR liegt es in den Genen, Dinge neu zu denken und mit dem Status quo zu brechen: „Innovation ist unser Credo. Wir verfolgen das ganz konsequent. Visionäres Denken ist das Fundament unserer Unternehmensstrategie.“ SSR löst dabei nicht nur bestehende Probleme, sondern



**Visionäres Denken kann sehr wohl entwickelt und im Unternehmen verankert werden, wenn die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden.**

**SASCHA DINI**  
Gründer | Geschäftsführer  
SSR GmbH

geht einen Schritt weiter: „Das Unternehmen gestaltet aktiv die Zukunft der Intralogistik mit, indem es Effizienz, Automatisierung und Nachhaltigkeit miteinander verbindet.“ Die Vision von SSR wird mit eigenen praxisnahen Produkten sichtbar, dahinter steckt aber mehr, etwa die kontinuierliche Weiterentwicklung von Mitarbeitern, Produkten und Unternehmensprozessen sowie die Nutzung von Förderpro-

grammen und Partnerschaften zur Innovationsfinanzierung. Für Sascha Dini ist visionäres Denken daher kein Zufallsprodukt. „Es basiert auf tiefem technischem Verständnis, Marktkennntnis aus der Praxis und strukturiertem unternehmerischem Vorgehen.“ Damit ist für ihn klar: „Visionäres Denken kann sehr wohl entwickelt und im Unternehmen verankert werden, wenn die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden.“

## ZUM UNTERNEHMEN

Die SSR GmbH aus Marchtrenk wurde von Sascha Dini gegründet und ist auf die Stromschienenreinigung in der Intralogistik spezialisiert. SSR entwickelt, produziert, vertreibt und vermietet vollautomatische Stromschienenreinigungsmaschinen, die in automatisierten Lager- und Fördersystemen eingesetzt werden.



# „Visionären Geist kann man fördern“

**MFT.** Selbst Luxusautohersteller setzen auf das Know-how der micro-fräs-technik GmbH aus Thalheim. Das Unternehmen hat sich zu einem Hightech-Spezialisten für Gravur- und Werbetechnik entwickelt.



**Durch Erziehung und Ausbildung muss eine gewisse Grundeinstellung zum visionären Gedankengut vermittelt werden.**

**ROMAN KEIPER**  
Geschäftsführer  
micro-fräs-technik GmbH

**E**s begann mit Gravurtechnik und Sonderbearbeitungen für den Werkzeugbau, etwa mit Prägewerkzeugen für die Zigaretten- und Papierindustrie. Heute hat sich die micro-fräs-technik GmbH zu einem breit aufgestellten Hightech-Unternehmen entwickelt. „Wir haben früh das Potenzial neuer Technologien erkannt, und das trieb die Weiterentwicklung in Richtung Lasertechnik, Oberflächenstrukturierung und Mikrobearbeitung konsequent voran“, schildert Geschäftsführer Roman Keiper. Der Ausbau der Werbetechnik – von Beschriftungen über LED-Lösungen und eigene Stickerei bis hin zur Stempelbearbeitung – brachte eine weitere tragende Säule. „Der Anspruch, als Komplettanbieter alles aus einer Hand zu liefern und gleichzeitig am eigenen Standort zu produzieren, prägt bis heute die Unternehmensphilosophie.“ Mit dem Neubau in Thalheim gewannen Fahrzeugbeschriftung und Objektdesign stark an Dynamik. Ein aktueller Wachstumstreiber ist der Bereich Steinschlagschutz (PPF). Sogar Luxusautohersteller lassen ihre Fahrzeuge vor der Auslieferung in Thalheim veredeln.

## Vision gut, Umsetzung besser

Im Kern des Erfolgs steht jedoch der visionäre Geist. „Man ist natürlich getrieben, innovativ zu bleiben und zu denken, und es braucht eine gewisse Neugier, um etwas Neues anzugehen.“ Auch der Druck – „das Damoklesschwert des Scheiterns, das immer über einem hängt“ – treibt den Ideenreichtum an. Ideen, die gemeinsam im Team umgesetzt werden. „Ich persönlich glaube, dass es weniger um visionäres Denken geht als um dessen Übertragung auf die Mannschaft.“ Leider, so Keiper, dämpfen Bürokratie und hohe Belastungen den Innovationsgeist. Dieser ließe sich aber fördern: „Durch Erziehung und Ausbildung muss eine gewisse Grundeinstellung zum visionären Gedankengut vermittelt werden.“ ■

## ZUM UNTERNEHMEN

Vor 25 Jahren begann die micro-fräs-technik GmbH mit Werkzeugbau und Elektrodenfertigung. Relativ bald entdeckte man das Potenzial der Lasertechnik, der Oberflächenstrukturierung und der Mikrobearbeitung. Dieses Potenzial wird in der Werbetechnik genutzt, wo man als Komplettanbieter auftritt.



# Wir sind der Puls der Region

**REGIONAL.** Über 42.000 Kund:innen schenken der *RAIFFEISENBANK WELS* ihr Vertrauen – das macht sie zur größten Raiffeisenbank in Oberösterreich.

**M**it viel Engagement, Weitblick und persönlicher Leidenschaft gestaltet das neue Vorstandsteam seit Anfang 2025 die Zukunft der *RAIFFEISENBANK WELS* – immer mit Herz und Gespür für ihre Mitarbeiter:innen. Dabei verlieren sie niemals das große Ziel aus den Augen: eine starke, verlässliche Bank, die spürbar als Puls der Region verankert ist, zu sein.

## Erfolg

Mit einer Bilanzsumme von über 2 Mrd. Euro und einer seit Jahren stabilen Eigenkapitalbasis ist die *RAIFFEISENBANK WELS* bereits seit 1882 auch in herausfordernden Zeiten ein zuverlässiger Partner vor Ort.



Wir sind überzeugt, dass die *RAIFFEISENBANK WELS* ihren erfolgreichen und nachhaltigen Weg konsequent fortsetzen wird. Unser besonderer Dank gilt allen Miteigentümer:innen, Kund:innen und Mitarbeiter:innen für ihr Vertrauen und ihre wertvolle Unterstützung.

**MMAG. ROLAND  
HECHENBERGER MBA**  
Vorstandsvorsitzender  
*RAIFFEISENBANK WELS*



Der Puls symbolisiert Leben, Bewegung und Energie. Er ist das Zeichen für Kraft und Beständigkeit – und genau dafür steht die *RAIFFEISENBANK WELS*.





### Verlässlich

Die RAIFFEISENBANK WELS genießt bei den Welser Unternehmen hohes Ansehen und großes Vertrauen. Grundlage dafür ist das ausgeprägte Verständnis für unternehmerische Anforderungen sowie schlanke Strukturen, die schnelle Entscheidungen

und hohe Flexibilität ermöglichen. Besonders profitiert die Bank dabei von der starken Wirtschaftsregion Wels und Wels-Land, die mit zahlreichen erfolgreichen und innovativen Betrieben ein dynamisches Umfeld bietet. Diese enge Verbindung zur regionalen Wirtschaft macht die

RAIFFEISENBANK WELS zu einem verlässlichen Partner auf Augenhöhe.

### Überzeugen Sie sich selbst!

Profitieren Sie von unserer Kompetenz und vereinbaren Sie ein Gespräch mit unseren Firmenkunden-Expert:innen.

Thomas  
Schnellinger  
CFM, CMC

Prok. Andreas  
Wimmer  
BA MSc

Birgit Bruckbauer  
MBA, CFM

Tina Weiss

Prok. Rudolf  
Felbermayer  
CFM







# Im digitalen Aufhol-Modus

**Programmierschule.** Bei der Ausbildung von IT-Talenten spielt Wels kaum eine Rolle. Mit einem international renommierten Schulungskonzept will man nun nicht länger auf das behäbige öffentliche Bildungssystem warten, sondern selbst entscheidende Impulse setzen.

| TEXT: KLAUS SCHOBESBERGER |



# W

Wer in Oberösterreich Informatik studieren möchte, findet vor allem in Linz ein erstklassiges Angebot. Als Pionierin der IT-Ausbildung startete die 1966 gegründete Johannes Kepler Universität (JKU) das österreichweit erste Informatikstudium – eine Vorreiterrolle, die sie bis heute konsequent ausbaut. Insbesondere den Boom der künstlichen Intelligenz wusste die Universität zu nutzen: Mit dem Start des Artificial-Intelligence (AI)-Studiums im Wintersemester 2019/20 etablierte sie einen der europaweit ersten Studiengänge dieser Art. Internationales Aushängeschild ist der KI-Pionier Sepp Hochreiter. Der Leiter des Institute for Machine Learning entwickelte bereits in den 1990er Jahren die LSTM-Technologie mit, die heute die Sprachverarbeitung in fast jedem Smartphone und in modernen Übersetzungsdiensten prägt. Mit inzwischen über 3.000 Studierenden in den Kernbereichen Informatik und KI bildet die JKU das Rückgrat der digitalen Ausbildung. Ergänzt wird dieses Ökosystem durch den FH OÖ Campus Hagenberg mit seinen 1.500 Studierenden und dem angrenzenden Softwarepark. Aus diesen beiden Talenteschmieden stammt jener hoch qualifizierte Nachwuchs, den die Wirtschaft so dringend benötigt.

## Der Wirtschaft fehlen IT-Fachkräfte

Doch das reicht nicht. Der österreichischen Wirtschaft fehlen rund 28.000 IT-Fachkräfte – ein Manko, das laut dem Industriewissenschaftlichen Institut (IWI) zu einem jährlichen Wertschöpfungsverlust von bis zu 4,9 Milliarden Euro führt. Auch wenn die Zahl der Stellenausschreibungen zuletzt leicht sank, bleiben IT-Experten die gefragteste Berufsgruppe des Landes. Der Grund für diesen Bedarf ist leicht erklärt: Während Informatiker früher primär bei Software-Dienstleistern andockten, haben Marktführer, Hidden Champions und der gehobene Mittelstand längst eigene schlagkräftige IT-Abteilungen aufgebaut. Im Großraum Wels zeigt sich diese Entwicklung besonders deutlich: Unternehmen wie der Intralogistik-Spezialist TGW oder der Möbelriese XXXLutz entwickeln ihre Softwarelösungen weitgehend inhouse. Auch für das Technologie-Unternehmen Fronius ist IT längst zum Herzstück der Wertschöpfung geworden. Ob Schweißroboter oder PV-Wechselrichter – die Hard- und Software wird an den Standorten Wels, Pettenbach und Sattledt eigenständig entwickelt.

## Revolutionäres Bildungsmodell

Fronius-Chefin Elisabeth Engelbrechtsmüller-Strauß ist die treibende Kraft hinter der Programmierschule „42 Wels“, die im Herbst ihren Betrieb aufnimmt. Das Konzept bricht mit Konventionen: Es gibt weder Noten, Vorlesungen noch fixe Unterrichtszeiten oder Lehrkräfte. Die Studierenden benötigen keine



**Der französische Milliardär und Tech-Unternehmer Xavier Niel (Gründer von Free/Iliad) rief die „École 42“ mit Partnern im Jahr 2013 in Paris ins Leben.**

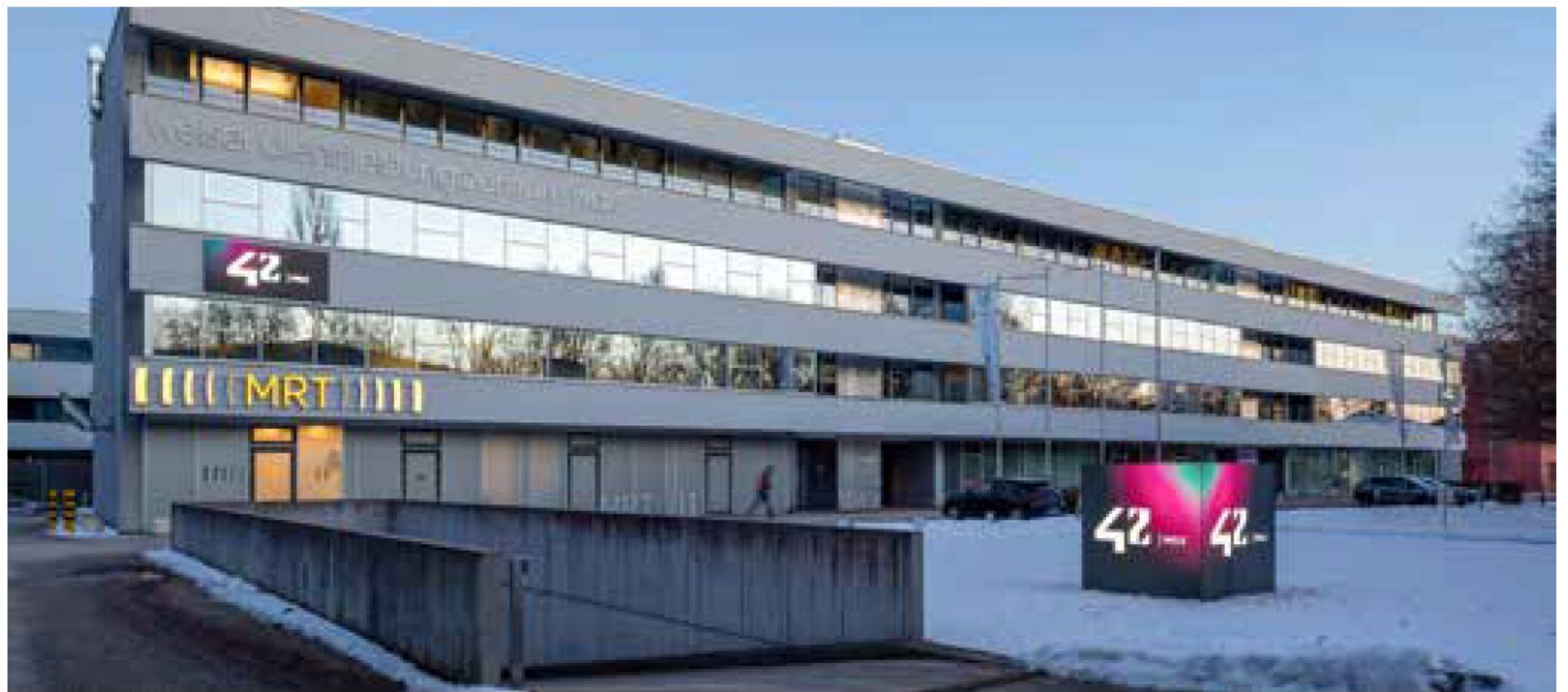
formalen Zugangsvoraussetzungen wie eine Matura und müssen keine Studiengebühren entrichten. Trotz – oder gerade wegen – dieses unkonventionellen Zugangs hat sich das Modell weltweit bewährt: Mit 57 Standorten gilt „42“ heute als eines der innovativsten IT-Ausbildungsformate. Nach dem Start von „42 Vienna“ im Jahr 2022 folgt mit Wels nun der zweite österreichische Standort. „Der Mangel an digitalen Fachkräften ist heute einer unserer größten Wachstumshemmer“, erklärt die Unternehmerin ihre Motivation. Besonders der radikale Abschied vom Frontalunterricht habe sie fasziniert. Bei „42“ lernen die Studierenden in sogenannten Peer-Groups – im Fokus stehen neben dem Fachwissen vor allem soziale Kompetenz und Kreativität. Ein weiterer entscheidender Aspekt für Engelbrechtsmüller-Strauß ist die soziale Durchlässigkeit: „Wir gewinnen Talente zurück, die im klassischen Bildungssystem oft durch das Raster fallen. Wer im Frontalunterricht scheitert, aber eine hohe digitale Affinität besitzt, findet hier eine Heimat. Als starker Industriestandort braucht Wels genau diese Köpfe.“ →

# 4,9

**Milliarden Euro beträgt der jährliche Wertschöpfungsverlust aufgrund fehlender IT-Fachkräfte in Österreich.**



Der Campus von „42 Wels“ hat seinen Sitz im WDZ5, das der Pierer Gruppe gehört. Stefan Pierer ist einer der wesentlichen privaten Geldgeber.



Auch wenn der Weg zur exzellenten IT-Ausbildung kein leichter ist, bietet „42“ für sie die notwendige Antwort auf die Trägheit des traditionellen Bildungssystems.

### Aufholbedarf in Wels

Wels versteht sich im IT-Bildungsbereich als Herausforderer. Folgerichtig brachte Bürgermeister Andreas Rabl (FPÖ) die Stadt als Standort für den Campus der Digitaluniversität IT:U ins Spiel. Dieser Zug scheint jedoch abgefahren: Das Land Oberösterreich hat nach monatelanger Diskussion die Umwidmung für das Areal beim Biologiezentrum nahe der JKU beantragt. „Umso wichtiger war es mir, dieses Programm in unsere Stadt zu holen“, sagt der Stadtchef. „Wir sind mit Feuereifer dabei, ‚42 Wels‘ zu etablieren. Mein Wunsch ist, dass die Absolventen nicht nur in der Industrie Karriere machen, sondern auch den Weg in den Magistrat finden. Wir brauchen diese Expertise im Rathaus ebenso dringend.“ Mit „42“ kommt nun eines der innovativsten IT-Ausbildungsmodelle der Welt nach Oberösterreich. Das Konzept ist ein internationales Erfolgsmodell und belegt Platz 3 im „World University Ranking for Innovation“. Die Finanzierung bestreiten die öffentliche Hand, Institutionen und Unternehmen wie Fronius. Die Auswahl an Studierenden erfolgt über ein mehrwöchiges Intensivverfahren, die sogenannte „Piscine“. Laut

Florian Brunner, Geschäftsführer von „42 Vienna“, ist das Ziel klar: ein barrierefreier Zugang zu digitaler Exzellenz, der den Wirtschaftsstandort nachhaltig stärkt.

### Ein visionärer Pariser Milliardär

Was hat es mit der Zahl 42, die als Name der Programmierschule dient, auf sich? Namensgeber ist der Gründer und Internet-Milliardär Xavier Niel, und der ist ein großer Fan von Douglas Adams und seinem Science-Fiction-Kultroman „Per Anhalter durch die Galaxis“. Darin ist die Zahl 42 die Antwort auf die ultimative Frage nach dem Leben, dem Universum und dem ganzen Rest. Der umtriebige französische Medienunternehmer gründete mit Partnern aus der Industrie im Jahr 2013 die „École 42“. 2023 rief er zudem in Paris das gemeinnützige KI-Forschungslabor Kyutai ins Leben. Für die Open-Source KI-Forschung steht ein Budget von 300 Millionen Euro zur Verfügung. Das Geld kommt unter anderem von Rodolphe Saadé, CEO des Logistik-Riesen CMA CGM, und der Eric Schmidt Stiftung. Neben den privaten Geldgebern ist auch der französische Staat mit seiner auf Startups fokussierten Förderbank Bpifrance sehr aktiv. Paris hat sich dank des enormen Pools an Talenten und des Commitment der französischen Regierung zur europäischen KI-Haupt-



**Der Mangel an digitalen Fachkräften ist heute einer unserer größten Wachstumshemmer.**

**ELISABETH ENGELBRECHTSMÜLLER-  
STRAUSS**

CEO Fronius International und Initiatorin von „42 Wels“



stadt entwickelt. Aushängeschild ist das 2023 gegründete KI-Startup Mistral AI. Es gilt als europäische Antwort auf chinesische und US-Anbieter wie OpenAI oder Anthropic. Der Fokus von Mitgründer Arthur Mensch liegt neben der Unabhängigkeit auf der Entwicklung generativer KI-Modelle und auf angepassten KI-Lösungen für Firmen. Mistral AI wird derzeit mit rund 14 Milliarden US-Dollar bewertet.

### Mehr private Initiativen gefragt

Auch für Engelbrechtsmüller-Strauß sind private Initiativen wie „42 Wels“ enorm wichtig: „Die Absolventen sind sofort einsetzbar. Wir beschäftigen bereits einige von ‚42 Vienna‘ in unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung.“ Doch das Einsatzgebiet ist weitaus größer: Das digitale Know-how dieser Talente wird heute überall benötigt – von der klassischen IT bis hin zur Softwareentwicklung für unsere Fertigungsprozesse, so die CEO von Fronius International. Die Einsatzbereiche der Studierenden sind extrem vielfältig, bestätigt auch Brunner: „In Wien haben wir beispielsweise gesehen, dass Absolventen im Compliance-Bereich der RBI Cybersecurity-Lücken schließen, indem sie juristisches Fachwissen mit technischem Know-how ergänzen. Auch Partner wie KPMG nutzen diese Expertise im Consulting.“ ■





**IT-Power.** In der IT-Region OÖ zeigt sich ein klarer Trend: Unternehmen setzen auf starke IT-Experten, die Stabilität, Sicherheit und Innovation gewährleisten. Moderne IT muss mehr leisten als funktionieren – sie soll mitdenken, mitwachsen und Wettbewerbsvorteile schaffen. Genau hier setzt eww ITandTEL an und zählt seit über 30 Jahren zu den führenden IT-Services Providern Österreichs.

**D**as Portfolio reicht von hochverfügbaren Rechenzentren über ein eigenes leistungsstarkes Glasfasernetz bis zu European Cloud Services und persönlichem Support durch erfahrene IT-Experten.

### Das unsichtbare Herzstück: Rechenzentren, die Sicherheit geben

Unternehmen erwarten heute Sicherheit, Flexibilität und Zukunftsfähigkeit. Die Datacenter von eww ITandTEL erfüllen diese Anforderungen: mehrere Standorte in Österreich und Europa, zertifiziert nach ISO/IEC 27001 und EN 50600. Kunden profitieren von hoher Ausfallsicherheit, 24/7-Überwachung und nachhaltigem Betrieb mit 100 % Ökostrom. Notstrom sichert den Betrieb auch im Ernstfall. Ein zentraler Vorteil ist die digitale Souveränität: Daten bleiben in Österreich und der EU, werden DSGVO-konform verarbeitet.

### European Cloud Services: flexibel und sicher

Die European Cloud ermöglicht flexiblen Zugriff auf IT-Ressourcen – von Backup bis High-Performance-Computing, auch für KI-Anwendungen. GPU as a Service und LLM as a Service erleichtern diesen Zugang. Mehr Infos unter: [cloud.itandtel.at](https://cloud.itandtel.at)

DirectCloud Connect und MAPS ermöglichen zudem sichere Verbindungen zu Hyperscalern.

### Highspeed für die digitale Zukunft

Ein eigenes Glasfasernetz verbindet Österreich mit wichtigen Internetknoten Europas, neu auch mit direkter Anbindung in die Schweiz. Übertragungsraten von über 400 Gbit/s bilden die Basis für Cloud und datenintensive Anwendungen. Die DE-CIX-Partnerschaft stärkt zusätzlich die internationale Konnektivität.

### Persönlicher Experten-Support als Erfolgsfaktor

Das Service Center sorgt für schnelle Hilfe und ist auf Wunsch 24/7 erreichbar. Kunden erhalten persönliche Ansprechpartner – IT-Experten, die Systeme kennen und direkt reagieren – ohne Warteschleifen, mit persönlicher Betreuung.

### Ein Gesamtpaket für die IT-Region OÖ

eww ITandTEL vereint Infrastruktur, Cloud, Netz und Support zu einem ganzheitlichen IT-Ökosystem und schafft damit die Basis für nachhaltige digitale Wettbewerbsfähigkeit. In der IT-Region Oberösterreich entsteht so ein Gesamtpaket, das Unternehmen nicht nur entlastet, sondern aktiv voranbringt.







# Unbekannte Größe

**Nischenplayer.** Sie stehen meist nicht im Rampenlicht und doch wurden einige dieser Unternehmen in den vergangenen Jahren durch Neubauten ihrer Firmenzentralen ein bisschen sichtbarer.

| TEXT: JÜRGEN PHILIPP |





# D

Die Region Wels und Wels-Land ist ein wahrer Wirtschaftsmotor: 11.000 Betriebe sind hier vertreten. Viele von ihnen kennt man: XXXLutz, Hofer, TGW, die TroGroup, TGW Logistics, Rotax, Starlim und viele mehr. Die meisten bleiben unter der Wahrnehmungsgrenze. Sie sind in der Nische zu Hause und dennoch

halten sie vieles am Laufen und können sogar Leben retten. So wie x-tention aus Wels. Vor 25 Jahren von Herbert Stöger und Wolfgang Pramendorfer gegründet, ist die Unternehmensgruppe heute einer der führenden IT-Dienstleister im Healthcare-Sektor in Europa. 2001 starteten Stöger und Pramendorfer mit weiteren fünf Mitarbeitern. Heute beschäftigt die Gruppe über 800 aus 38 Nationen an 16 internationalen Standorten. Rund 1.000 Kunden von Krankenhäusern über Pflegeeinrichtungen oder Kliniken vertrauen auf die Expertise der Welser. 2025 eröffnete man das neue Headquarter in Wels, das ganz auf New Work ausgerichtet ist.

Die Rico Group entwickelt nicht nur Hightech-Werkzeuge für die Silikon-Spritzgussbranche, sondern fertigt für ihre Kunden auch selbst.

## 11.000

**Unternehmen**  
gibt es in Wels  
und Wels-Land.

### Webshops mit Wurzeln bis 1788

Mit ziemlich großer Sicherheit finden sich dort auch Produkte, die von der PBS Holding geliefert wurden. Die Wurzeln der heute führenden Unternehmensgruppe für Papier-, Büro- und Schreibwaren gehen dabei bis 1788 zurück. Als Druckerei gegründet, wird im Jahr 2000 die PBS Holding aus der Taufe gehoben, gleichzeitig geht der erste Webshop online. Die Holding expandiert massiv in ganz Europa und bleibt dabei einer fokussierten Online-Strategie treu. 68,4 Prozent des Umsatzes in Österreich werden online erzielt, 80,4 Prozent in Deutschland und gar 100 Prozent in Italien. Im B2C-Bereich ist man →





Das neue Logistikzentrum der PBS Holding in Wels-Oberthan mit 19.000 Palettenstellplätzen und 14 Andockrampen wurde 2024 feierlich eröffnet.

am Heimatmarkt mit der Marke „Skribo“ präsent. 2024 wurde noch einmal kräftig investiert. Das neue Logistikzentrum in Wels-Oberthan mit 19.000 Palettenstellplätzen und 14 Andockrampen entsteht.

### Silicon Welsi

Im selben Jahr werden auch in Thalheim beim Werkzeugbau- und Silikon-Spritzguss-Spezialisten Rico neue Hallen und Büroräumlichkeiten bezogen. 1994 gründeten Johannes Grabner, Alfred Griesbaum und Gerhard Kornfelder die Rico Elastomere Projecting GmbH. Rund 300 Mitarbeiter entwickeln, konstruieren und produzieren individuelle Silikon-Spritzgusslösungen u. a. für die Branchen Mobility, Healthcare und Sanitär. Dabei werden nicht nur Werkzeuge gefertigt, Rico übernimmt für seine Kunden auch die Produktion von Silikonteilen. Seit 2023 ist die Rico Group Teil der Semperit AG. Eine ideale Ergänzung für den global tätigen Konzern, der sich technischen Lösungen auf Elastomer-Basis verschrieben hat.

### Ein Center für Innovation

Global tätig ist auch Agatex aus Edt bei Lambach – unter anderem mit einer eigenen Asia-Pacific-Niederlassung in Thailand – und auch dort wurde kräftig gebaut. Der Hersteller von Kältemitteln und Spezialchemie eröffnete im Februar 2026 ein neues Innovation Center mit hochmodernen Laboren sowie neuen Büroräumlichkeiten. Für Geschäftsführer Georg Bauer ein klares Bekenntnis zum Standort Österreich. Bauer ist bereits in vierter Generation tätig. 1921 als Alpenländische Industriegaswerke gegründet, wurde es in den 1950ern zu Agatex („Alpenländische Industrie„ga“s und „Tex“tilchemiewerke). Textilchemie deshalb, weil zu den Produkten auch Faserhilfsmittel und Vlieshilfsmittel zählen. Auch die Holz- sowie die Papierindustrie sind Kunden der Familie Bauer, wo mit Nikolaus Bauer-Harnoncourt bereits die fünfte Generation im Management arbeitet.

### Neuer Bau für altes Holz

In zweiter Generation ist Christof Fichtner tätig. Auch er kann als Geschäftsführer von Fichtner Altholz einen Neubau einweihen. In Gunskirchen entstand die neue Firmenzentrale, natürlich mit Altholz verkleidet. Dazu kommen eine 100-kWh-Photovoltaik-Anlage am Dach und eine Heizung, welche Holzabfälle zur Befeuerung nutzt. Integriert ist ein Schauraum, der das Produktspektrum zeigt. Das Sortiment ist dabei so individuell wie möglich, kein Baum gleicht dem anderen, somit gleicht auch keine Tischplatte, Wandverkleidung, Pergola oder kein Balkon dem anderen. Fichtner kauft Altholz ein und schneidert es für seine Kunden nach Maß in der eigenen Manufaktur. Für Kunden, die sich damit ein Stück Geschichte kaufen und ihrem Neubau Individualität verleihen wollen, so wie das die Nischenplayer aus Wels und Wels-Land mit ihren Unternehmensbauten tun. ■





am MÜHLBACH  
Naturidylle trifft auf  
modernen Wohnkomfort.

HWB 35,0;  $f_{GEE}$  0,74

NEUBAUPROJEKT AM MÜHLBACH | WILHERING  
Mühlbachstraße 30 | 4073 Wilhering



- » 24 Eigentumswohnungen - schlüsselfertig
- » WFL 51-101 m<sup>2</sup>
- » Grün- und Ruhelage
- » hochwertige Ausführung
- » Luftwärmepumpe
- » Photovoltaikanlage

Nur noch einen Scan  
von Ihrem neuen  
Lebensraum entfernt.



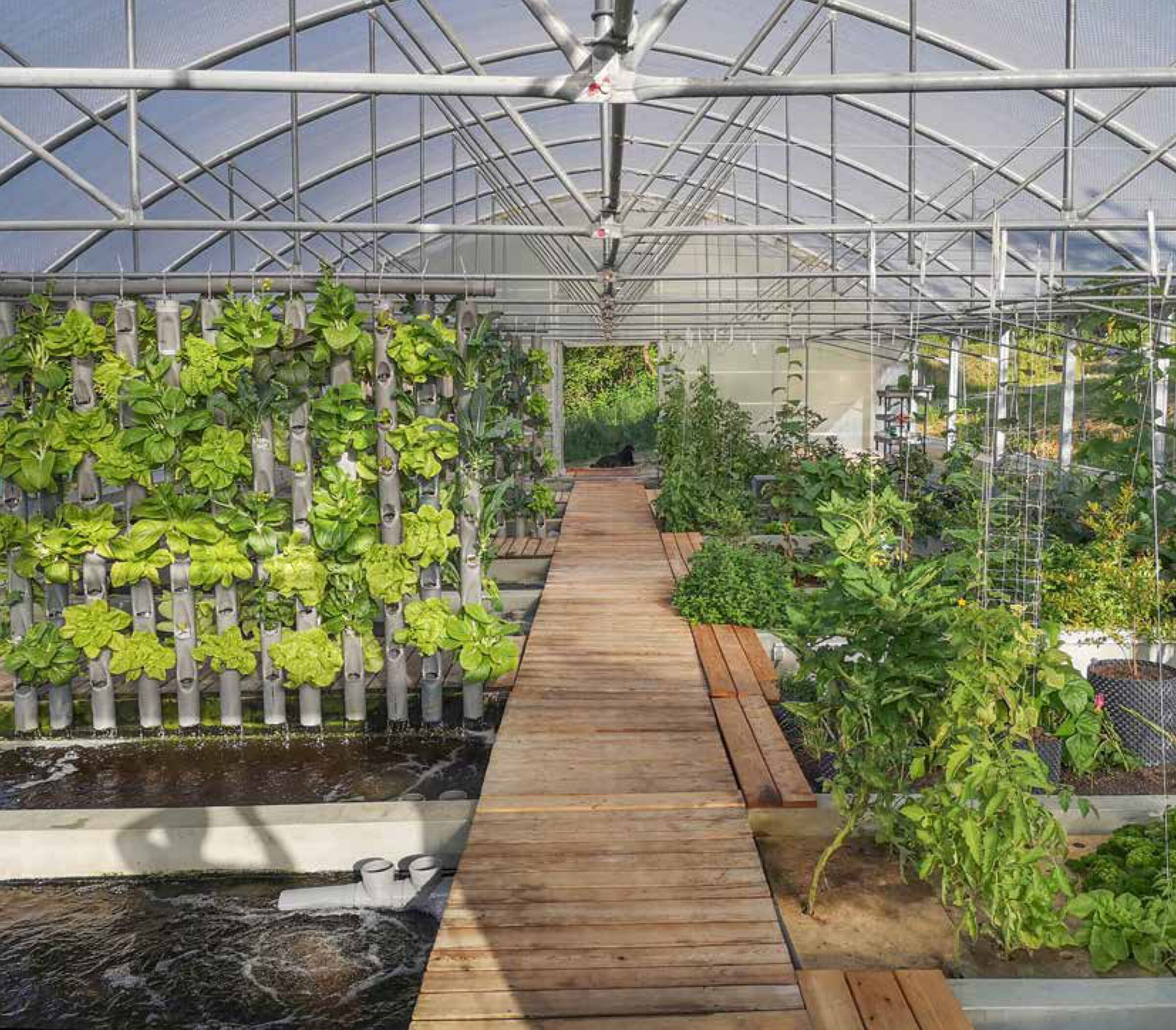
**Wir schaffen Lebensräume,  
die mehr bieten.**

SPERER - Ihr Partner für Immobilien, Trocken- & Innenausbau, Klimadecken & Brandschutz.

Entdecken Sie die Vielfalt von SPERER - [sperer-group.com](https://sperer-group.com)

**SPERER**





# Edel,,wels“

**Nahrungsmittelsicherheit.** Menschen aus aller Welt kommen nach Pennewang. Warum? Weil dort mit *Aquaponics Solutions* ein Anlagenbauer zu Hause ist, der den Hunger nach Fisch und Gemüse gleichzeitig stillt.

| TEXT: JÜRGEN PHILIPP |



# A

Alles wird teurer, nur Kartoffeln anscheinend nicht. Tatsächlich ist die Feldfrucht im Handel so billig wie schon lange nicht mehr. Dafür sorgen Rekordernten in Europa. Den Landwirten bleibt fast nichts mehr, und das, obwohl im Vorjahr hohe Preise bezahlt wurden. Mit ein Grund dafür, warum sich so viele für Erdäpfel entscheiden, deren Verpackung mittlerweile teurer ist als das Gemüse selbst. Nicht die einzige Hiobsbotschaft. Auch die Straße von Hormus wirft ihre Schatten auf die Bauernschaft. Der Preis von Kunstdünger explodierte. Landwirte haben ihr Schicksal schon lange nicht mehr selbst in der Hand, oder? Einen Rettungsanker gibt es. Um von großen Supermarktketten unabhängiger zu werden, bleibt noch die Direktvermarktung. Mit dieser beschäftigte sich Wolfgang Leitner seit Längerem und so stieß er 2021 auf Peter Neudecker, der wiederum seit vielen Jahren Aquaponik-Systeme konzipierte und konstruierte.

Aquaponik ist ein Kunstwort aus „Aqua“kultur und Hydro„ponik“. Kurz gesagt, kombiniert Aquaponik Fischzucht mit „Hydroponik“, sprich dem Gemüseanbau ohne Erde. Eine Symbiose aus scheinbar zwei völlig verschiedenen landwirtschaftlichen Zweigen. Der gelernte Anlagenbauer Leitner und der Aquaponik-Spezialist Neudecker bildeten ebenfalls eine Symbiose, erkannten das Potenzial für die Direktvermarktung und gründeten Aquaponics Solutions in Pennewang – von Anfang an mit internationalem Fokus.

tensiv. „Doch die Arbeit zahlt sich aus und gibt den Bauern die Möglichkeit, ein gefragtes Produkt in Direktvermarktung anzubieten.“ Aquaponics Solutions bietet seinen Kunden individuelle Pläne zum Selbstbau, aber auch Komplettanlagen. Das Potenzial ist riesig, die Kundschaft international. „Es gab in der Vergangenheit Anbieter, die teure Anlagen angeboten haben – die gibt es jetzt nicht mehr. Unser Ansatz ist es, dass sich die Kunden ihre Anlagen selber bauen können. Günstiger geht es nicht, und sie können sich ihre Anlagen selber warten



**Das Motto ist stets: Gestern noch geschwommen, heute am Tisch und das aus regionaler Produktion.**

**WOLFGANG LEITNER**

Co-Founder Aquaponics Solutions



## Fisch frisch am Tisch

„Für Landwirte ist es ein perfektes Produktionssystem. Es braucht wenig Platz, wenig Wasser und verursacht nicht viel Arbeit. An einem normalen Tag reichen 15 Minuten Aufwand. Einmal pro Woche muss man den Feststoff-Filter reinigen, das dauert eine Stunde.“ Nur das Schlachten der Fische ist arbeitsin-

und reparieren. Dieses Geschäftsmodell ist völlig grenzenlos. Einen Plan zu versenden, ist schließlich zollfrei.“ Lange, so Leitner, haben sich die beiden gewehrt, Hardware zu bauen, die Nachfrage und der Bedarf waren aber so groß, dass sie einfache und günstige Systeme selbst entwickelt haben. „Es ist modular aufgebaut. Der Kunde kann einen Tag →



Die Anlage kann nicht nur Produktionsstätte sein, sondern auch Wellnessstempel, wie die Hängematte beweist.





Co-Gründer Wolfgang Leitner hat in seiner Anlage Zitronen, Mangos und sogar Avocados vom Samen auf angebaut.



nach der Lieferung bereits Fische einsetzen.“ Diese Systeme sind für Private bzw. kleinere Landwirte ausgelegt. „Meistens sind das Erstkunden. Sie können aber mehrere Module kombinieren und beliebig erweitern.“ Vor allem Landwirte, die ungenutzte Ställe oder Nebengebäude haben, können die brachliegenden Flächen so wiederbeleben.

### 16 m<sup>2</sup> = 4,6 Tonnen

Der Platzbedarf ist ohnehin überschaubar. Eine Basiseinheit besteht aus sechs Becken und benötigt gerade einmal 16 m<sup>2</sup>. Dieses System liefert pro Jahr bereits 4,6 Tonnen Fisch. „Der Vollerwerb ist ab etwa zehn Tonnen pro Jahr gesichert. Die meisten unserer Anlagen sind auf 27 bis 28 Tonnen ausgelegt.“ Die am besten geeigneten Fische sind der Afrikanische Wels oder auch „Edelwels“ genannt und der Tilapia. Beides Süßwasserfische,

die rasch wachsen, wenig Gräten haben, enge Platzverhältnisse lieben und ohne technischen Sauerstoff auskommen. „Ein Edelwels, den man mit 10 Gramm kauft,

“ **Die Fische produzieren Ausscheidungen, welche Bakterien in Nährstoffe umwandeln. Diese Nährstoffe düngen Pflanzen, die das Wasser reinigen, bevor es zurück zu den Fischen fließt.**

**WOLFGANG LEITNER**  
Co-Founder Aquaponics Solutions

hat ein halbes Jahr später rund zwei Kilogramm.“ Von diesen sind etwa 43 Prozent verkaufsfertiges Filet. Den Fisch zu filetieren, erhöht die Wertschöpfung, rechnet

Leitner vor: „Rund 30 Euro kostet ein Kilogramm Edelwelsfilet. Es ist also dreimal so teuer, wenn man ihn küchenfertig, sprich convenient, anbietet. Räuchert man ihn, kostet er schon 50 Euro pro Kilo, und dann kann man ihn weiterverarbeiten, etwa Bratwürstel daraus machen – all das steigert die Wertschöpfungsdichte.“ Abfälle werden getrocknet und zu hochwertigem Hundefutter verarbeitet. Österreich ist beim Thema „Fisch“ übrigens extrem vom Import abhängig. Die Selbstversorgungsquote liegt gerade einmal bei sieben Prozent, nur Tschechien ist noch abhängiger. Dabei steigt die Nachfrage nach gesundem Fisch enorm.

### Kreislauf(wasser)wirtschaft

Die Anlage ist als Kreislaufanlage konzipiert, sprich, pro Tag braucht man nur drei Prozent Frischwasser beizumengen. „Das ist für eine landwirtschaft-



liche Produktion sehr wenig.“ Das Wasser muss rund 25 bis 26 Grad warm sein und belüftet werden. Das kostet Energie, aber deutlich weniger als bei anderen Fischzuchtanlagen. „Für Forellen und Zander braucht man mehr Sauerstoffkonzentration, da reicht es nicht, dass man den nur einbläst, da braucht es technischen Sauerstoff. Gerade der Afrikanische Wels eignet sich nicht nur deshalb für Anfänger. Auch wenn unsere Anlagen alle redundant geplant sind, so überleben Afrikanische Welse 24 Stunden ohne Luft, sollte die Anlage mal ausfallen. Ein Zander überlebt nur 30 Minuten.“ Die Kunden aus der Landwirtschaft nutzen zum Betrieb Abwärme oder setzen auf Biogas bzw. Hackschnitzel.

### Gemüse-Fisch-Symbiose

Und was ist nun mit dem Gemüse? Aquaponik-Anlagen setzen auf die Symbiose zwischen Fisch und Gemüse. „Die Fische produzieren Ausscheidungen, welche Bakterien in Nährstoffe umwandeln. Diese Nährstoffe düngen Pflanzen, die das Wasser reinigen, bevor es zurück zu den Fischen fließt.“ Das ermöglicht ein enges Setzen der Gemüsepflanzen, weil es durch den Überfluss an Nährstoffen keine Konkurrenz darum gibt. „Ich habe schon alles damit angebaut“, erzählt

# 93

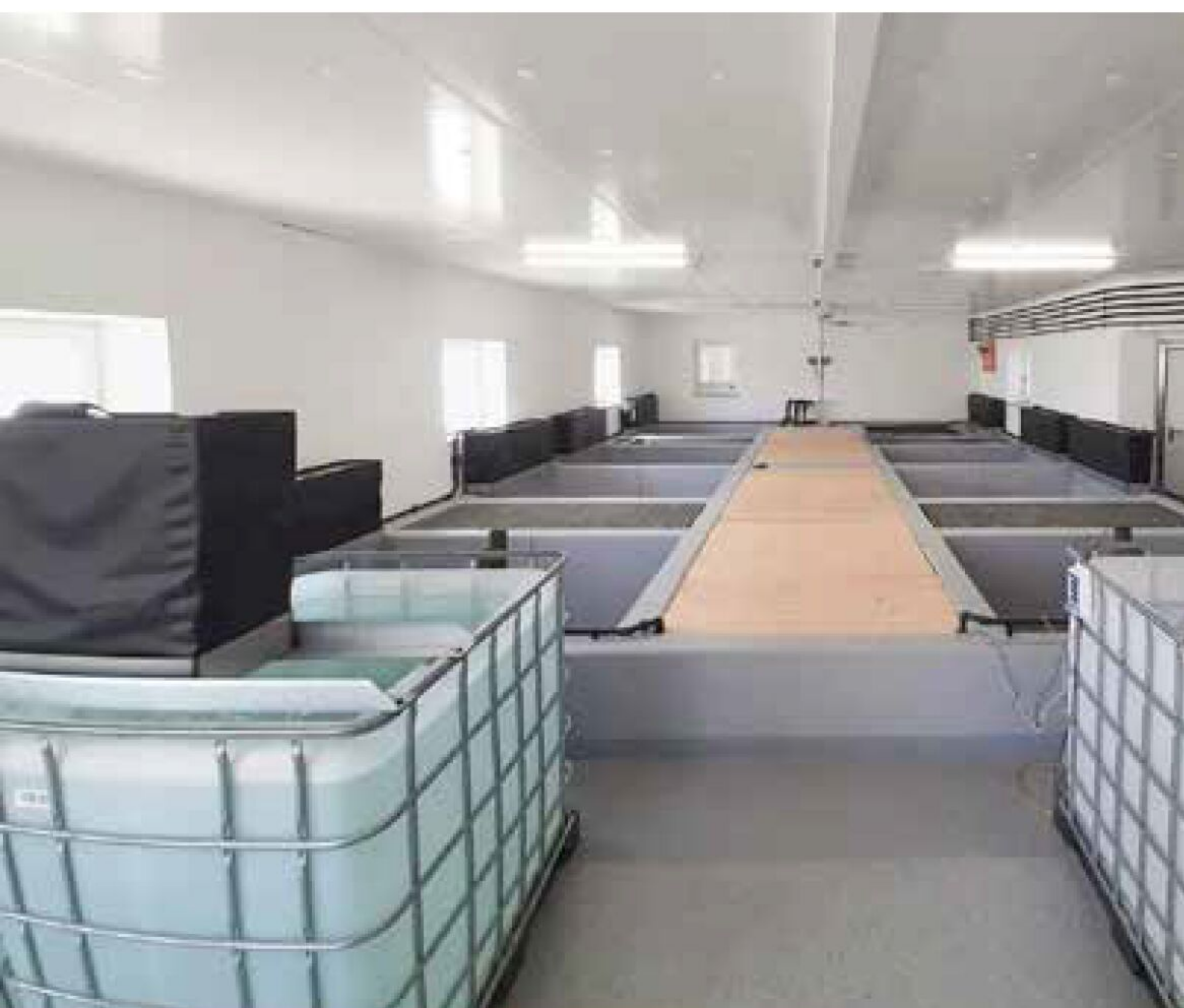
**Prozent**  
des in Österreich  
jährlich verzehrten Fisches müssen  
importiert werden.

Leitner, „Mangos, Zitronen, ja sogar Avocados.“ Und das bei einer Wasserersparnis von bis zu 99 Prozent im Vergleich zur herkömmlichen Landwirtschaft. Leitner zieht dabei alles vom Samen an auf. „Ein Häuptel Salat braucht so in etwa einen Monat.“ Es gibt keine erdgebundenen Schädlinge, es braucht keinen Dünger und keinen Einsatz von Chemie. Das Gemüse, so Leitner, ist dabei nur das Nebengeschäft. „Zu 90 Prozent leben die Landwirte vom Fisch, doch es ist ein nettes Zusatzangebot, wenn ich zu Filet noch Salat und Co. mit anbieten kann.“

### Kein Antibiotika-Einsatz

Die Kunden von Aquaponics Solutions entdecken dabei immer mehr eine zweite starke Zielgruppe – die Gastronomie. „Sowohl Privatkunden als auch die Gastro wollen regelmäßig ein Produkt in gleich-

bleibend hoher Qualität. Wenn ich nur einmal im Jahr schlachte, habe ich keine Stammkunden, deshalb ist ein zweiwöchiger Rhythmus optimal, denn ob der Fisch zwei Wochen länger schwimmt oder nicht, ist egal. Das Motto ist stets: Gestern noch geschwommen, heute am Tisch und das aus regionaler Produktion.“ Nur eine kleine Einschränkung gibt es. „Der Fisch kann nicht biozertifiziert werden, weil diese Fische in einem Erdteich leben müssten und das, obwohl Fisch aus einer Kreislaufanlage nie ein Antibiotikum gesehen hat. Das ginge auch gar nicht, denn wenn ich Antibiotika beigebe, tötet das meinen Biofilter, die Abfallstoffe der Fische im Wasser werden nicht mehr umgewandelt und die Fische sterben.“ All diese Vorteile sprechen sich herum, und so kommen Menschen aus aller Welt nach Pennewang, um sich vor Ort von den Vorzügen der Technologie ein Bild zu machen. Vorzüge, die laut Wolfgang Leitner vor allem kleinteilig ausgespielt werden. „Es ist bei Weitem einfacher und besser, wenn zehn Landwirte je 20 Tonnen Fisch produzieren, als wenn ein Bauer 200 Tonnen herstellt.“ Damit bietet sich vor allem für Kleinere die Chance, sich unabhängiger von Weltmarktpreisen und geopolitischen Ereignissen zu machen. ■





Die Österreich-Zentrale des BBQ-Weltmarktführers Weber-Stephen wird von Daniel Ipser geführt und ist – fast schon logischerweise – in Wels.



# „Heißes“ Pflaster

**Grillregion.** Was hat Wels und Wels-Land mit Grillen zu tun? Eine spannende These könnte lauten: Die Region ist ein (globaler) Hotspot rund um BBQ und Co. Warum? Das lesen Sie hier.

| TEXT: JÜRGEN PHILIPP |

**F**ragen, die neue Fragen aufwerfen: Was ist das beliebteste fertig verarbeitete Grillgut Österreichs? Die Käsekrainer! Und wer hat's erfunden? Herbert Schuh, Fleischermeister aus Buchkirchen (*CHEFINFO berichtete*). Nicht der einzige Beweis, dass Wels und Wels-Land zu den Größten dieses Genres gehören. So kommt der erste österreichische Grillweltmeister überhaupt – Franz Kupetzius – aus Wels. Dazu mehrere Welt-, Staats- und Europameister im Teambewerb. Weitere Fragen gefällig? Welche Art von Fleisch kommt in Österreich am häufigsten auf den Grillrost? Schweinefleisch! Rund ein Drittel des gesamten österreichischen Fleischverbrauchs stammt vom Schwein – in Zahlen: Pro Kopf verbraucht der Österreicher 33,5 Kilogramm pro Jahr davon. 94 Prozent davon stammen aus der Steiermark, aus Nieder- und Oberösterreich, wobei unser Heimatbundesland die Nummer eins ist. Und woher kommen die meisten Schweine in Relation? Die Antwort liegt auf der Hand bzw. im Auge des Betrachters.

## Von Käsekrainern und Weltmeistern

Wer mit offenen Augen durch Wels-Land fährt, bemerkt schnell, dass die Felder von Futtermais dominiert werden. Und wo Futtermais, da auch Viehzucht. Bezogen auf die Schweinezucht pro Quadratkilometer sind Gemeinden aus Wels-Land führend. In den Top 10 finden sich gleich fünf Gemeinden: Sattledt, Steinerkirchen an der Traun, Sipbachzell, Steinhaus und „Eber“stalzell. Perfekte Rahmenbedingungen, um in der Region eine Grillakademie zu starten. Eine solche hat Benedikt Mitterlehner, Geschäftsführer von Grill & Co in Marchtrenk, schon vor zwei Jahrzehnten eröffnet. Er gründete 2012 seinen Premium-Grillfachhandel und die Grillakademie mit Standorten in Marchtrenk, Wien und Graz-Seiersberg. Mittlerweile entwickelt und produziert Mitterlehner mit „BBQ Kitchen“ auch hochwertige Outdoorküchen samt Konfigurator.

## BBQ-University?

Als einer der Ersten in Österreich bot Mitterlehner Grillkurse an. Allein in

den vergangenen Jahren nahmen rund 5.000 Teilnehmer an mehr als 250 Grillkursen in Marchtrenk teil. „Grill & Co hat als einer der ersten Fachhändler von Anfang an ganzjährig Grillkurse durchgeführt.“ Weber – einer der weltweit größten Anbieter rund um Grill- und BBQ-Technik – wurde auf Mitterlehner aufmerksam. Kein Wunder, dass Marchtrenk bereits 2016 als eine der ersten Städte weltweit mit einem Weber Original Store bedacht wurde. „Mit der Lage mitten in Oberösterreich erreicht man ein sehr grillaffines Publikum. Viele kommen selbst auf uns zu.“ Die einzige Voraussetzung ist die Grill-Leidenschaft. Wer ein Grillmeister werden will – auch diese bildet Mitterlehners Team aus –, benötigt allerdings eine Kochausbildung. „Alles Weitere wird direkt bei uns in einem eigenen Trainingsprogramm und einer Grillmeister-Ausbildung gelernt.“

## „Wels“marktführer

Übrigens: Der BBQ-Weltmarktführer Weber hat sein Österreich-Headquarter wo? Natürlich in Wels. Daniel Ipser leitet seit Juli 2023 die Geschäfte von Weber-

FOTO: RENÉ HUNDERTPFUND



Stephen in Österreich. Von der Messestadt aus will er die Marktpresenz stärken und neue urbane Zielgruppen, etwa Frauen, erschließen. „Grillen wird oft noch als klassische Männersache wahrgenommen. Gleichzeitig beobachten wir aber sehr deutlich, dass immer mehr Frauen das Thema für sich entdecken und mit großer Begeisterung selbst am heißen Rost stehen.“ Ipser sieht einen Wandel des klassischen Fleischzubereitens hin zu einer vielseitigen und kreativen Kochform. „Ob vegetarische und vegane Gerichte, Gemüse, Fisch und Meeresfrüchte oder sogar Frühstücks- und mediterrane Spezialitäten – die Möglichkeiten sind nahezu unbegrenzt.“

Unsere Erfahrung zeigt: Je vielfältiger das Grillen gedacht wird, desto mehr Menschen fühlen sich angesprochen.“ Neue Zielgruppen sind auch jene, die sich bisher nicht übers Grillen drübergetraut haben, weil sie Angst davor haben, ein

klassische Grillkunst mit digitaler Steuerung – für entspanntes Grillen und präzisere Ergebnisse.“ Smartes Grillen, das alle Grillarten umfasst – ob Gas, Elektro oder Holzkohle. „Smart Grilling ist für wirklich jeden etwas: Grillanfänger profitieren

**Smart Grilling kombiniert klassische Grillkunst mit digitaler Steuerung – für entspanntes Grillen und präzisere Ergebnisse.**

**DANIEL IPSER**

Geschäftsführer Weber-Stephen Österreich



### Jeder kann (smart) grillen

Das wirkt sich auch auf die Geräte bzw. das Zubehör aus. „Mit einer Plancha, der aus dem mediterranen Raum stammenden gusseisernen Grillplatte, lassen sich solche Gerichte hervorragend umsetzen.“

teures Steak zu ruinieren. Diese Zeiten sollten laut Ipser vorbei sein, denn mit Smart Grilling wird die Zubereitung entspannter. Der Weltmarktführer hat 2026 in Wels sein smartes BBQ-Programm vorgestellt. „Smart Grilling kombiniert

von vollem Selbstvertrauen und präziser Kontrolle am heißen Rost, während langjährige BBQ-Liebhaber ihre Grillkünste auf ein neues Level heben können.“ Und diese Grillkünstler gibt es in der Region wie selten sonst wo. ■

# VON RESCH MANUFAKTUR

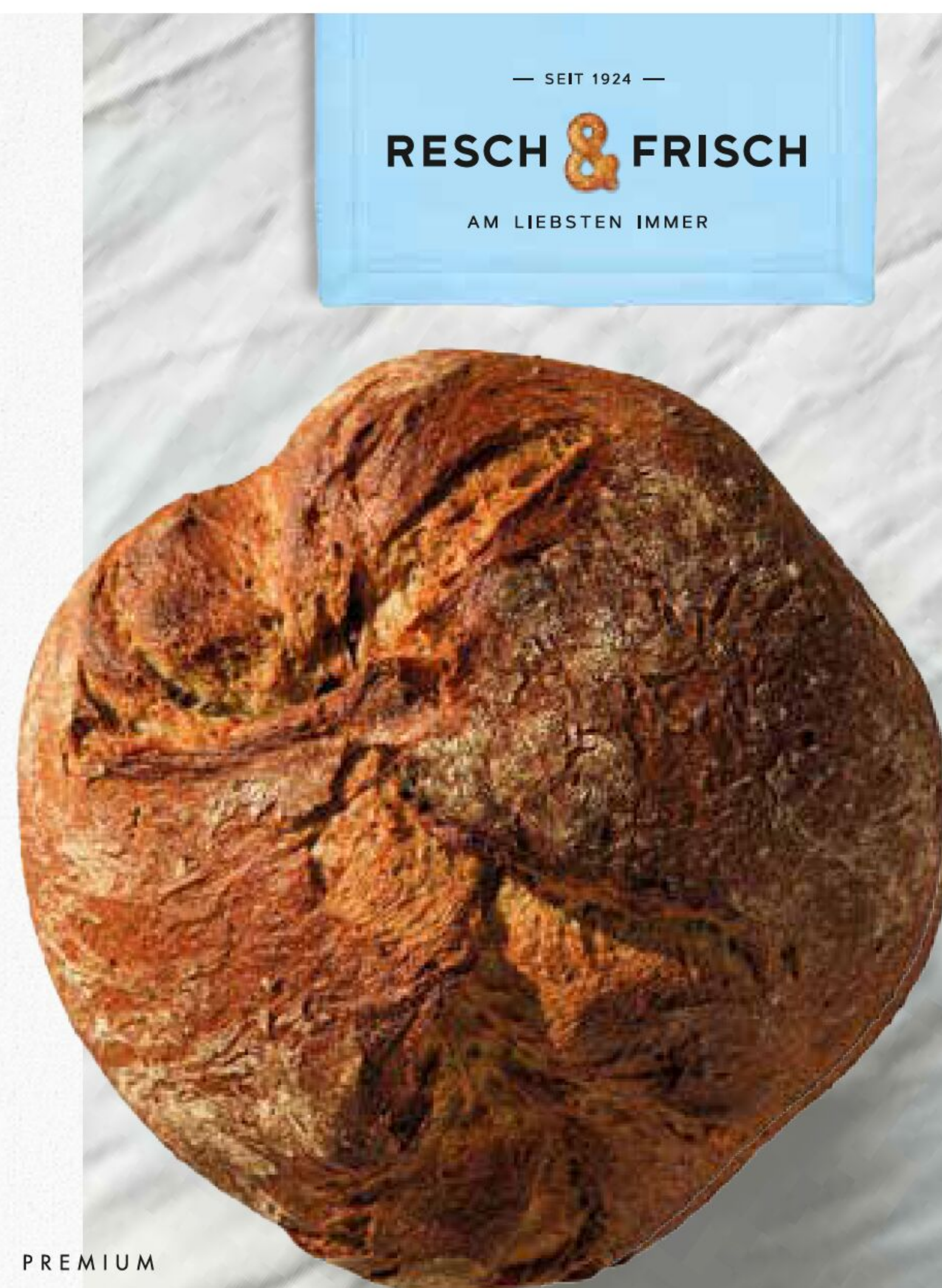
UNSERE NEUE PREMIUM-LINIE VON RESCH BIETET HANDWERKSKUNST AUF HÖCHSTEM NIVEAU. INSPIRIERT VON REZEPTEN (UND NAMEN) AUS FAMILIENTRADITION, TRADITIONELLER HANDARBEIT, SAUERTEIG UND MINDESTENS 24 STUNDEN TEIGFÜHRUNG ENTSTAND PREMIUM-BACKWARENGENUSS.

UNSERE PREMIUM-LINIE IST EINE HOMMAGE AN MEINEN VATER JOSEF RESCH & SCHAFFT DIE VERBINDUNG ZWISCHEN VERGANGENHEIT & ZUKUNFT.

– GEORG RESCH  
Eigentümer in 4. Generation



PREMIUM  
**VON RESCH**  
BACKWAREN





Elektro-Bulli. Ausgestattet mit einer 86-kWh-Batterie, schaffen der ID. Buzz Cargo und der ID. Buzz Pro als Langversion eine Reichweite von mehr als 400 Kilometern.



# Hallo, Dienstwagen

**Power-Doppel.** Die gesamte „ID. Buzz“-Familie ist vorsteuerabzugsberechtigt und daher für Unternehmen interessant. Mit welchen Eigenschaften vor allem die Langversion und das Cargo-Modell des Stromers punkten.

**D**en Mythos VW-Bus verbinden viele mit Flower-Power und endlosen Roadtrips. Dabei war das erste Modell, das am 8. März 1950 mit bescheidenen 25 PS vom Band lief, ursprünglich als reiner Transporter konzipiert. Seinen Kult-Spitznamen verdankt die Ikone genau dieser Doppelrolle: Das Kofferwort „Bulli“ vereint Bus und Lieferwagen – eine Vielseitigkeit, die ihn bis heute auszeichnet. Wo früher luftgekühlte Boxer-Motoren knatterten, hört man heute nur noch ein leises Summen (engl. buzz). Mit dem ID. Buzz feierte die elektrische Interpretation des Bulli 2022 ihre Weltpremiere. Besonders für Unternehmen

ist der Stromer attraktiv: Neben einer 5-Jahres-Garantie punkten alle Modelle mit der NoVA-Befreiung und Vorsteuerabzugsfähigkeit. Erhältlich ist das Platzwunder zudem in den Varianten ID. Buzz Pro optional mit langem Radstand (LWB) und als Nutzfahrzeug ID. Buzz Cargo.

## Gute Aussichten

Mit einem Längenzuwachs von 25 Zentimetern gegenüber der Standardvariante bietet der „lange“ Pro mehr Raum und lässt sich wahlweise als Fünf-, Sechs- oder Siebensitzer konfigurieren, wobei das Ladevolumen bei umgeklappten Sitzen beeindruckende 2.469 Liter erreicht. Ein besonderes Highlight der

Langversion ist das optional erhältliche Panoramaglasdach – das größte, das Volkswagen in einem Pkw je verbaut hat.

## Agil unterwegs

Auch bei Antrieb und Ausdauer legt VW nach: Die größere 86-kWh-Batterie ermöglicht eine Reichweite von bis zu 480 Kilometern. Der 210 kW (286 PS) starke Elektromotor sorgt trotz des Leergewichts von über 2,6 Tonnen für bemerkenswerte Agilität und beschleunigt den Wagen in 7,9 Sekunden auf Tempo 100. Für noch mehr Dynamik steht der ID. Buzz GTX bereit: Mit 250 kW (340 PS) und 4MOTION-Allradantrieb ist er der stärkste Serien-Bulli aller Zeiten –



ideal für anspruchsvolle Strecken wie Alpenpässe. Dank zweier Elektromotoren und gewaltigem 649-Newtonmeter-Drehmoment sprintet der GTX in nur 6,4 Sekunden auf 100 km/h – eine beeindruckende Performance für einen Bus dieser Größe. Technisch basiert der in Hannover gefertigte Stromer – wie die gesamte ID.-Familie – auf dem Modulen E-Antriebs-Baukasten (MEB).

## Laden und Beladen

Entscheidend für den Alltag ist die Lade-Performance. Stolz 200 kW können maximal bei Schnellladestationen in die Batterie

rauschen. In rund 25 Minuten ist der Akku von 10 auf 80 Prozent laut Werksangabe gefüllt – gerade genug Zeit für eine Kaffeepause an der Raststation. Dank der neuen Software-Generation ist auch das Vehicle-to-Load möglich. Über einen Adapter am Ladedose-Anschluss lassen sich externe Elektrogeräte direkt aus der Fahrzeugbatterie mit bis zu 2,0 kW versorgen. So können etwa E-Bikes während des Wochenendtrips bequem direkt am Fahrzeug geladen werden. Apropos Fahrräder: Zwei Bikes finden in der Langversion problemlos zwischen den gut verstellbaren mittleren und den Fahrersitzen

Platz. Die Sechssitzer-Konfiguration überzeugt mit Flexibilität und vielen individuellen Einstellmöglichkeiten. Mit der optionalen Anhängervorrichtung darf man bis zu 1.200 kg ziehen (bei 12 % Steigung). Die Allrad-Variante im GTX steigert diesen Wert sogar auf bis zu 1.800 kg. Im Interieur überzeugt die neueste Software-Generation mit einem 12,9-Zoll-Screen, beleuchteten Touch-Slidern und dem verbesserten Sprachassistenten IDA inklusive ChatGPT-Integration. Neue Ausstattungsdetails wie elektrische Schiebetüren, „Keyless Acces“-System oder „Travel Assist“ mit Schwarmdaten und Ampelerkennung, die bei Rot den Bus bis zum Stillstand abbremst, prägen den Komfort des Elektro-Bullis.

## Cargo-Langversion kommt

Den Marktstart für eine Langversion des VW ID. Buzz Cargo hat Volkswagen für 2026 bestätigt. Sperriges Gut kann dann besser untergebracht werden. Die bisher für Europapaletten untaugliche Schiebetür wächst um 192 Millimeter auf knapp einen Meter Breite – ein perfektes Palettenmaß. Je nach Konfiguration bietet der Cargo bereits jetzt eine Nutzlast von bis zu ca. 900 kg (zulässiges Gesamtgewicht ca. 3,3 Tonnen). Der Listenpreis für den ID. Buzz Pro LWB beträgt 54.655 Euro – die „Cargo Pro“-Version schlägt mit 49.175 Euro zu Buche (beide exkl. MwSt.).



Der Innenraum überzeugt in der Pkw-Version als „digitales Wohnzimmer“, während der ID. Buzz Cargo als funktional gestalteter Arbeitsplatz konzipiert ist.

## IHRE PORSCHE INTER AUTO BETRIEBE IN OBERÖSTERREICH

[www.porscheinterauto.at](http://www.porscheinterauto.at)



**Porsche Linz**  
Industriezeile 72  
4020 Linz  
+43 50591131



**Porsche Linz-Leonding**  
Salzburger Straße 292  
4060 Linz-Leonding  
+43 50591132



**Porsche Wels**  
Uhlandstraße 61  
4600 Wels  
+43 50591136





Japan ist für die gesamte Familie Stummer zweite Heimat. Christian und Sabine Stummer lebten fast 25 Jahre dort.

# Land der aufgehenden Chancen

**Big in Japan.** Dass so mancher wirtschaftliche Erfolg in Japan von Schleißheim ausging, ist eng mit der Geschichte von *Sabine* und *Christian Stummer* verbunden.

| TEXT: JÜRGEN PHILIPP |

FOTO: SEICONSULTING



S

Schleißheim: Laut Wikipedia beträgt die Ausdehnung von West nach Ost 6,1 Kilometer. Für manche Unternehmen ist der Ort aber deutlich stärker gen Osten ausgeprägt – bis zu 9.300 Kilometer und mehr. Denn bei Unternehmen, die in Japan Fuß fassen wollen, startet die Reise in diesen Markt nicht selten in Schleißheim bei SeiConsulting. „Seico“ steht im Japanischen übrigens für Erfolg, und den wollen Sabine und Christian Stummer ihren Kunden am Markt bzw. umgekehrt japanischen Unternehmen, die im DACH-Raum Fuß fassen wollen, eröffnen.

## Japan statt Italien

Die Vorgeschichte von SeiConsulting geht ins Jahr 1994 zurück. Sabine und Christian Stummer sind bereits einige Jahre ein Paar, und die Zeichen stehen auf Auslandsaufenthalt, allerdings soll es Richtung Italien gehen. Sabine Stummer studiert Handelswissenschaften und spricht u.a. Italienisch. Christian Stummer arbeitet für einen international tätigen Maschinenbauer, der Einsatzfelder in aller Welt bietet. „Es hieß damals, das Unternehmen bräuchte einen jungen Servicemann in Japan.“ Was einige Wochen dauern soll, hält schließlich 24,5 Jahre: „Im Jänner saß ich im Flieger, im März kam meine Frau nach. Das war noch eine relativ analoge Zeit, sprich, wir wussten nicht viel über das Land.“ Die Stummers lernten ihre neue Heimat aber schnell lieben. Alle drei Kinder kamen in Japan zur Welt. Der älteste Sohn maturierte sogar an der deutschen Schule. Sabine Stummer studierte noch Jus von Japan aus multi-

medial an der JKU und Japanisch. „Dazu arbeitete ich für die Deutsche Zentrale für Tourismus, unterrichtete an der Uni und war an der österreichischen Außenhandelsstelle für die Life-Science-Branche tätig.“ 2017 begann sich bei den Stummers erstmals Heimweh breitzumachen. „Ich hatte genug von Japan. Nicht weil ich das Land nicht mochte, sondern weil man immer Ausländer bleibt“, so Christian Stummer. 2019 ging es dann zurück

**Japan ist ein Markt, bei dem man lange braucht, bis man Fuß fasst, doch ist man erst einmal drin, sind die Japaner hoch loyale Kunden, die nicht sehr preissensitiv sind.**

**CHRISTIAN STUMMER**  
SeiConsulting

nach Österreich und zuerst einmal in eine Selbstfindungsphase, gefolgt von Corona. Schnell kam der Entschluss auf, ein Consulting-Unternehmen zu gründen. „Wir kennen Japan und die Eigenarten der Japaner. Dank dieser Eigenarten haben wir unser Business.“

## Kenntnis der kulturellen Codes

Ein Business, das im gesamten DACH-Raum gefragt ist. „Viele probieren es zuerst auf eigene Faust und kommen dann erst zu uns.“ So auch ein Unternehmen, das bereits seit 30 Jahren am japanischen Markt aktiv war und SeiConsulting beauftragte, neue Vertriebswege zu öffnen. Das Netzwerk der Stummers und die genaue Kenntnis der kulturellen Codes verkürzen die Wege. „Man spart Zeit und Geld. Japan ist ein Markt, bei dem man lange braucht, bis man Fuß fasst, doch ist man erst einmal drin, sind die Japaner hoch loyale →

**Laut Christian Stummer haben viele Unternehmen Japan nicht am Schirm, dabei bietet die viertgrößte Volkswirtschaft große Chancen.**



Sabine Stummer  
arbeitete u.a. an  
der österreichischen  
Außenhandelsstelle  
in Japan und kennt  
die jeweiligen Markt-  
bedürfnisse genau.



Kunden, die nicht sehr preissensitiv sind. Sie sind bereit, gute Preise zu zahlen, wenn die Qualität passt.“ Japan ist dabei nach wie vor ein Gigant. Das Land ist die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt. „Aktuell ist es am US-Markt schwer, China kopiert gerne, in Deutschland ist man schnell, und dann kommt schon Japan, ein Markt, den viele noch nicht am Schirm haben.“

### Kaizen Culture

Die Kunden der Stummers – vorwiegend KMU mit 50 Millionen Euro plus Umsatz – erkennen rasch, dass der Markt nach seinen eigenen Regeln spielt. Interkulturelle Kommunikationstrainings sind daher ebenso im Programm. „Wenn man die Menschen genau kennt, kann man zwischen den Zeilen lesen. Wir hatten Kunden, die bereits in Japan Niederlassungen hatten, die aber nicht funktionierten.“ Da kommt Sabine Stummer ins Spiel: „Ich mache auch Mediationen bzw. Moderationen zwischen interkulturellen Führungsteams vor Ort, gleichzeitig aber auch Trainings an den Headquarters in Europa.“ Viele Kunden sind anfangs zögerlich, bis

sie bemerken, dass die Barrieren ohne externe Hilfe nur schwer zu überwinden sind. „Wir haben Kunden, die international unterwegs sind und die sich bei Fehlern hinter der Rechtsprechung verste-

“ **Ich mache auch Mediationen bzw. Moderationen zwischen interkulturellen Führungsteams vor Ort, gleichzeitig aber auch Trainings an den Headquarters in Europa.**

**SABINE STUMMER**  
SeiConsulting

cken, damit man sie nicht verklagt, wie etwa am US-Markt. In Japan wird man nicht verklagt, wenn Fehler passieren, solange keiner zu Schaden kommt. Nur müssen diese Fehler behoben werden, und man muss daraus lernen. Das unterliegt dem Kaizen-Gedanken. Es passiert immer irgendetwas, nur konstante Veränderung als Kern von Kaizen bringt Perfektion.“

### Startups im Kommen

Die japanische Industrie lebt von dieser Philosophie, dennoch gab es einige Änderungen in den vergangenen Jahren. „Lange haben die ganz großen Konzerne dominiert. Jetzt geben sie immer mehr kleineren Startups die Chance und investieren massiv in sie. Startups, die vor allem in den Bereichen Robotics und Green Energy engagiert sind, auch die japanische Regierung tut hier sehr viel.“ Christian Stummer bringt ein Beispiel: „Die ersten Drohnen, die in der Ukraine russische Angriffe abgewehrt haben, kamen von japanischen Startups.“ Und japanische Startups gibt es auch in der Lebensmittelbranche, eine Branche, welche die Stummers besonders reizt: „Japanische Produkte sind extrem hochwertig und hätten auch hierzulande große Chancen. Wir haben die westlichen und die japanischen Geschmacksnerven und wissen genau, was bei uns funktionieren könnte und umgekehrt. Es braucht nur große Mengen, damit das rentabel wird.“ ■



**IT MANAGED  
SERVICES**

**CLOUD  
CONSULTING**

**CYBER  
SECURITY**

**MEHR  
FLEXIBILITÄT,  
SICHERHEIT,  
KNOWHOW.**

**BETTER IT  
BIGGER  
SUCCESS.**

**AI  
BUSINESS  
SOLUTIONS**

**IT PROJECT  
MANAGEMENT**





# Auf der Überholspur

**Teamgeist.** Global tätig, regional verwurzelt: Die *Schwingshandl automation technology GmbH* nutzt Radsport als Bühne für Employer Branding, Innovation und Teamgeist – und denkt Industriekommunikation neu und strategisch.

| TEXT: ANDREAS HAMEDINGER |





Hier entstehen maßgeschneiderte Intralogistik-Lösungen:  
der Firmensitz der Schwingshandl automation  
technology GmbH in Holzhausen bei Wels.



# H

Holzhausen bei Wels ist Standort eines Unternehmens, das im Hintergrund globaler Warenströme eine zentrale Rolle spielt. Die Schwingshandl automation technology GmbH entwickelt Lösungen für die sogenannte Intralogistik – also genau jenen Bereich, in dem „Behälter, Kartons, Paletten und Ladungsträger transportiert, gelagert und gehandhabt werden müssen“. Statt auf standardisierte Serienprodukte zu setzen, hat sich das Unternehmen bewusst als Nischenanbieter positioniert. „Wir haben uns strategisch entschieden, nicht mit Standardprodukten Umsatz zu machen, sondern mit maßgeschneiderten Projekten“, erklärt

Gründer Thomas Schwingshandl. Doch die strategische Ausrichtung endet nicht bei Technik und Wachstum. Ein Teil der Unternehmensidentität entsteht auf einer völlig anderen Bühne: im Radsport. Die Verbindung zwischen Unternehmertum und Radsport ist bei Schwingshandl keine Marketingidee, sondern tief persönlich geprägt. Seine Leidenschaft begann früh. Bereits mit 16 Jahren fuhr er Rennrad und nahm an Amateur-Radrennen teil. Eine prägende Episode erzählt er aus seiner Jugend: eine Wette während der Maturareise. Während seine Schulkollegen mit dem Zug nach Griechenland reisten, machte er sich mit dem Rennrad auf den Weg – über Innsbruck, Trient, Bologna und Ancona und schließlich mit der Fähre weiter. Am Ende kam er sogar früher an.

### Werte als Fundament

Diese Erfahrung wirkt bis heute nach. Als er 2003 sein Unternehmen gründete und mit den typi-

# 15

**Prozent**  
durchschnittliches  
jährliches  
Umsatzwachstum  
verzeichnete die  
Schwingshandl  
automation techno-  
logy GmbH in den  
vergangenen Jahren.

schen Herausforderungen einer Firmengründung konfrontiert war – Rückschläge, Gegenwind, finanzielle Unsicherheiten –, erinnerte er sich an diese Reise. „Wenn du dir ein klares Ziel setzt, dann schaffst du es auch“, beschreibt er die zentrale Erkenntnis. Der Radsport wurde für ihn damit mehr als ein Hobby – er wurde zum Denkraum. Viele Ideen für Innovation und Organisation seien während Ausfahrten entstanden. „Wenn du mit dem Rennrad fährst, ist der Kopf frei“, sagt Schwingshandl. Diese Verbindung aus Sport und Unternehmertum hat er in den vergangenen Jahren systematisch weiterentwickelt. Vor rund vier Jahren wurde zunächst ein Amateurteam gegründet, später ein Elite-Team, das heute als Continental Team fährt. Heute umfasst die Struktur ein Profiteam mit elf Fahrern, ein Amateurteam sowie zusätzlich drei Fahrerinnen. Im Zentrum steht dabei ein klar definierter Wertekatalog: Verantwortungsübernahme, Innovation, Lei- →



Im Sprint gegen die Konkurrenz: Fahrer des Teams Schwingshandl Intra-logistics im Renngeschehen.

denschaft und Teamgeist. „Diese vier Werte gelten im Unternehmen ebenso wie im Radsportteam“, sagt Schwingshandl. Besonders der Team-Aspekt ist für ihn entscheidend. „Radsport ist eine ausgeprägte Teamsportart“, betont er. Auch wenn am Ende ein einzelner Fahrer gewinnt, ist die Leistung ohne das Team im Hintergrund nicht möglich. Mechaniker, sportliche Leiter und Betreuer – der organisatorische Aufwand ist erheblich. Gerade dieser komplexe Aufbau macht den Sport für ihn so interessant, weil er strukturelle Parallelen zur Wirtschaft aufweist.

### Ein permanenter Prozess

Auch die Rolle der Ausdauer hebt Schwingshandl hervor. Im Radsport werde ein Großteil der Leistung im Hintergrund aufgebaut – „unglamourös, fernab vom Publikum“, vor allem im Wintertraining. Diese Ausdauer sei auch im Unternehmen entscheidend. Erfolg entstehe nicht durch kurzfristige Maßnahmen, sondern durch kontinuierliche Arbeit. Marketing etwa sei kein Projekt für wenige Monate, sondern ein permanenter Prozess. Der Radsport dient dabei auch als Plattform für Employer Branding. Über Social Media, insbesondere Instagram und Facebook, wird das Team sichtbar gemacht. Die Wirkung zeigt sich konkret: Bewerber kennen das Unternehmen heute bereits, bevor sie sich vorstellen. „Früher hast du die Firma erklären müssen, heute wissen die Bewerber schon sehr genau, wer wir sind“, beschreibt Schwingshandl die Entwicklung. Auch im internationalen Kontext zeigt sich die Reichweite. So



berichtet er von einem Kunden aus Australien, der das Unternehmen über Social Media verfolgt und gezielt darauf aufmerksam geworden ist. Parallel dazu wird der Radsport aktiv in die Unternehmenswelt integriert. Veranstaltungen wie das „Schwingshandl Cycle Race“ durch die eigene Firmenhalle – inklusive Eventcharakter und After-Race-Party – verbinden Mit-

arbeiter, Kunden und Sport. Erklärtes Ziel ist es, neue Formate zu schaffen und den Radsport erlebbar zu machen.

### Prägende Persönlichkeiten

Dabei spielt auch die Region eine wichtige Rolle. Oberösterreich, insbesondere Wels, verfügt über gewachsene Strukturen im Radsport. Schwingshandl verweist auf die Bedeutung von Persönlichkeiten, die den Sport geprägt haben. So nennt er den ehemaligen Präsidenten des Oberösterreichischen Landesradsportverbands Paul Resch, der der Region „einen ziemlichen Schub“ gegeben habe. Sein Nachfolger Mario Rossman setzt die Arbeit erfolgreich fort.

**“Radsport ist eine extreme Teamsportart. Auch wenn am Ende ein Einzelner gewinnt, ist die Leistung ohne das Team nicht möglich.“**

**THOMAS SCHWINGSHANDL**  
Unternehmer | Radsport-Fan





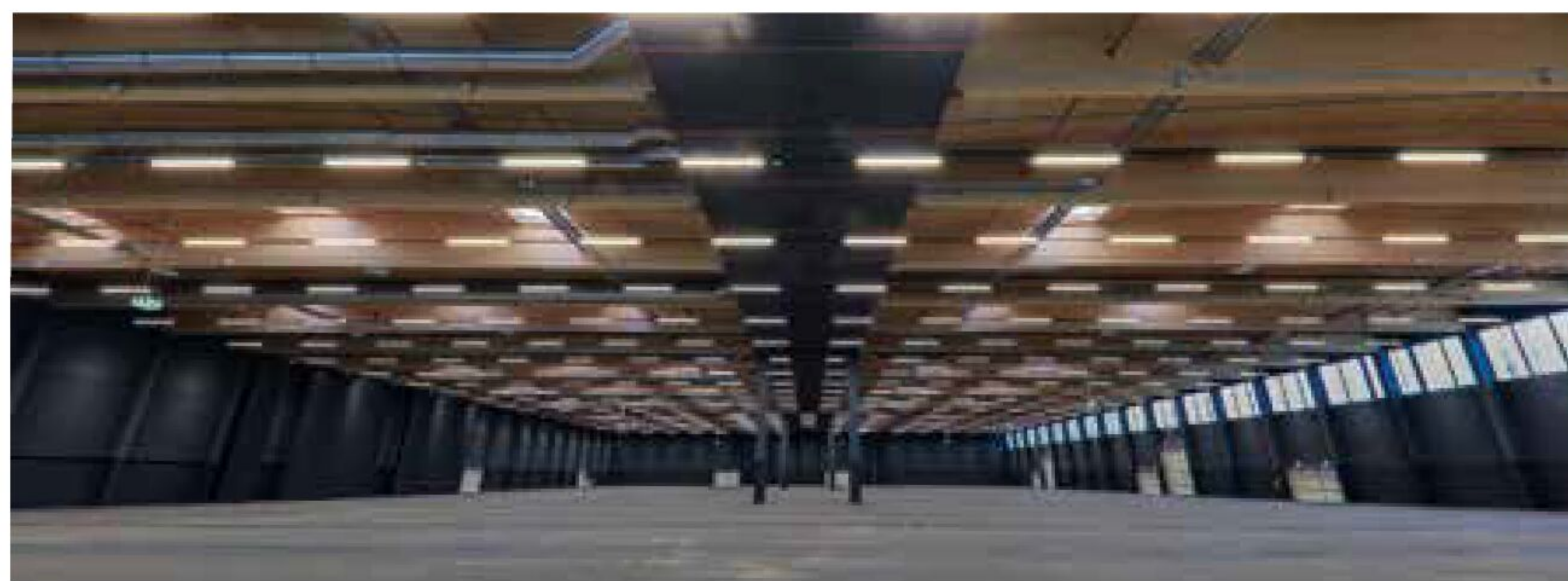


Schwingshandl selbst ist ebenfalls Teil dieser Struktur und fungiert als einer der Vizepräsidenten im Landesradsportverband. Damit engagiert er sich nicht nur auf Teamebene, sondern auch in der Weiterentwicklung des Sports insgesamt.

### **Gelebter Teamgeist**

Sein Anspruch geht dabei über den sportlichen Erfolg hinaus. Ziel ist es, neue Formate zu entwickeln und den Radsport stärker in die Öffentlichkeit zu bringen. Rennen mit Eventcharakter, mehr Publikum entlang der Strecken und eine stärkere Einbindung von Sponsoren – inspiriert von Ländern wie Belgien oder den Niederlanden – sind zentrale Themen. Dabei sieht Schwingshandl auch Parallelen zur wirtschaftlichen Entwicklung. Während viele über schwierige Rahmenbedingungen klagen, setzt er auf Wachstum und Eigeninitiative. Unternehmen müssten aktiv gestalten, statt auf externe Lösungen zu warten. „Wir können viel mehr, als wir glauben“, formuliert

er seinen Anspruch an Unternehmertum und Wirtschaft. Der Radsport dient dabei als Beispiel: Trotz Gegenwind – sei es durch Wetter, Konkurrenz oder äußere Einflüsse – wird weitergefahren. Genau diese Haltung sieht Schwingshandl auch im Unternehmen als entscheidend. Rückschläge seien Teil des Prozesses – entscheidend sei, nicht stehen zu bleiben. So entsteht ein Gesamtbild, in dem Industrie und Sport nicht getrennt voneinander existieren, sondern sich ergänzen. Die Werte des einen Bereichs spiegeln sich im anderen wider. Innovation entsteht nicht nur im Büro oder in der Konstruktion, sondern auch auf der Straße – beim Training, im Rennen und in der Zusammenarbeit im Team. Am Ende ist es genau diese Verbindung, die das Modell Schwingshandl ausmacht: ein erfolgreiches oberösterreichisches Unternehmen, das Technik, Wachstum und Teamgeist nicht nur predigt, sondern in unterschiedlichen Bereichen lebt – vom Förderband bis zum Rennrad. ■



## **UNSERE NEUE HALLE 22**

- Raumgrößen von **1.000 bis 9.000 m²**
- Platz für **250 bis 5.700 Personen**
- **lichte Raumhöhe** durchgehend 10 Meter
- **Restaurant** im 1. OG plus mobile Cateringlösungen
- **Seminarräume** mit modernster Technik für Side Events

EVENTQUARTIER-WELS.AT

# DEIN **EVENT** IST FÜR UNS DAS GRÖSSTE.

KONGRESSE & KONFERENZEN | PRODUKTPRÄSENTATIONEN | SCHULUNGEN |  
TAGUNGEN | GENERALVERSAMMLUNGEN | HAUPTVERSAMMLUNGEN |  
FIRMENEVENTS | WORKSHOPS | SEMINARE | UVM



**EventQUARTIER Wels**

Veranstaltungen am Messeplatz Nr. 1



# Fein gebundene Tradition

**Altes Brauchtum.** In Steinerkirchen an der Traun lebt *Karl Stockhammer* ein seltenes Handwerk. Der 71-Jährige bindet Gamsbärte in aufwendiger Handarbeit und erhält so ein Stück Tradition.

| TEXT: ANDREAS HAMEDINGER |





Gamsbart und Lederhose sind feste Bestandteile der alpinen Kultur. Für einen einzigen Gamsbart werden Zehntausende Haare verarbeitet, oft von mehreren Tieren – ein seltenes Handwerk, das heute nur noch wenige beherrschen.



**D**er Gamsbart ist ein fester Bestandteil der alpinen Tracht und gilt seit Jahrhunderten als Symbol für Tradition, Jagd und handwerkliches Können. Doch das Wissen um seine Herstellung droht, langsam verloren zu gehen. Einer, der dieses selten gewordene Handwerk noch beherrscht, ist Karl Stockhammer aus Steinerkirchen an der Traun. Der 71-Jährige hat sich die Kunst des Gamsbartbindens selbst beigebracht – aus Interesse, aus Ehrgeiz und vor allem aus tiefer Verbundenheit zur regionalen Kultur. „Es gibt nur mehr wenige, die das wirklich können“, sagt Stockhammer ruhig, während er mit geübten Handgriffen feine Haare sortiert. Für ihn ist das Binden der Bärte kein Beruf, sondern eine Leidenschaft, die viel Geduld und Präzision erfordert. „Ich mache das nicht hauptberuflich – ich will einfach, dass das Brauchtum erhalten bleibt.“ In seiner

Werkstatt entstehen jedes Jahr rund 50 Gamsbärte, meist auf Bestellung. Seine Kunden sind hauptsächlich Jäger, die ihm die Haare ihrer erlegten Tiere bringen. Für viele ist der fertige Bart nicht nur ein Schmuckstück für den Hut, sondern auch eine Erinnerung an ein besonderes Jagderlebnis. Jeder Bart ist ein Unikat, angepasst an die Wünsche des Kunden und die Qualität der vorhandenen Haare. Die Herstellung eines

Gamsbarts ist äußerst aufwendig und beginnt lange vor dem eigentlichen Binden. Zunächst müssen geeignete Haare ausgewählt werden. Dabei handelt es sich um die sogenannten Grannenhaare vom Rücken der Gams.

### Die Erfahrung zählt

„Nicht jedes Tier liefert brauchbares Material“, erklärt Stockhammer. „Oft kannst du nur einen kleinen Teil verwenden.“ Für größere und besonders dichte Bärte braucht es daher die Haare mehrerer Gämsen – häufig von bis zu zehn oder sogar mehr Tieren. Insgesamt verarbeitet er dabei Zehntausende einzelne Haare, die alle einzeln begutachtet werden müssen. Besonders zeitintensiv ist das Sortieren der Haare: Sie werden nach Länge, Farbe und Struktur geordnet. Nur die besten kommen in den Bart. „Wenn da ein schlechtes Haar dabei ist, siehst du das sofort“, sagt Stockhammer. Genauigkeit ist →

# 0,03

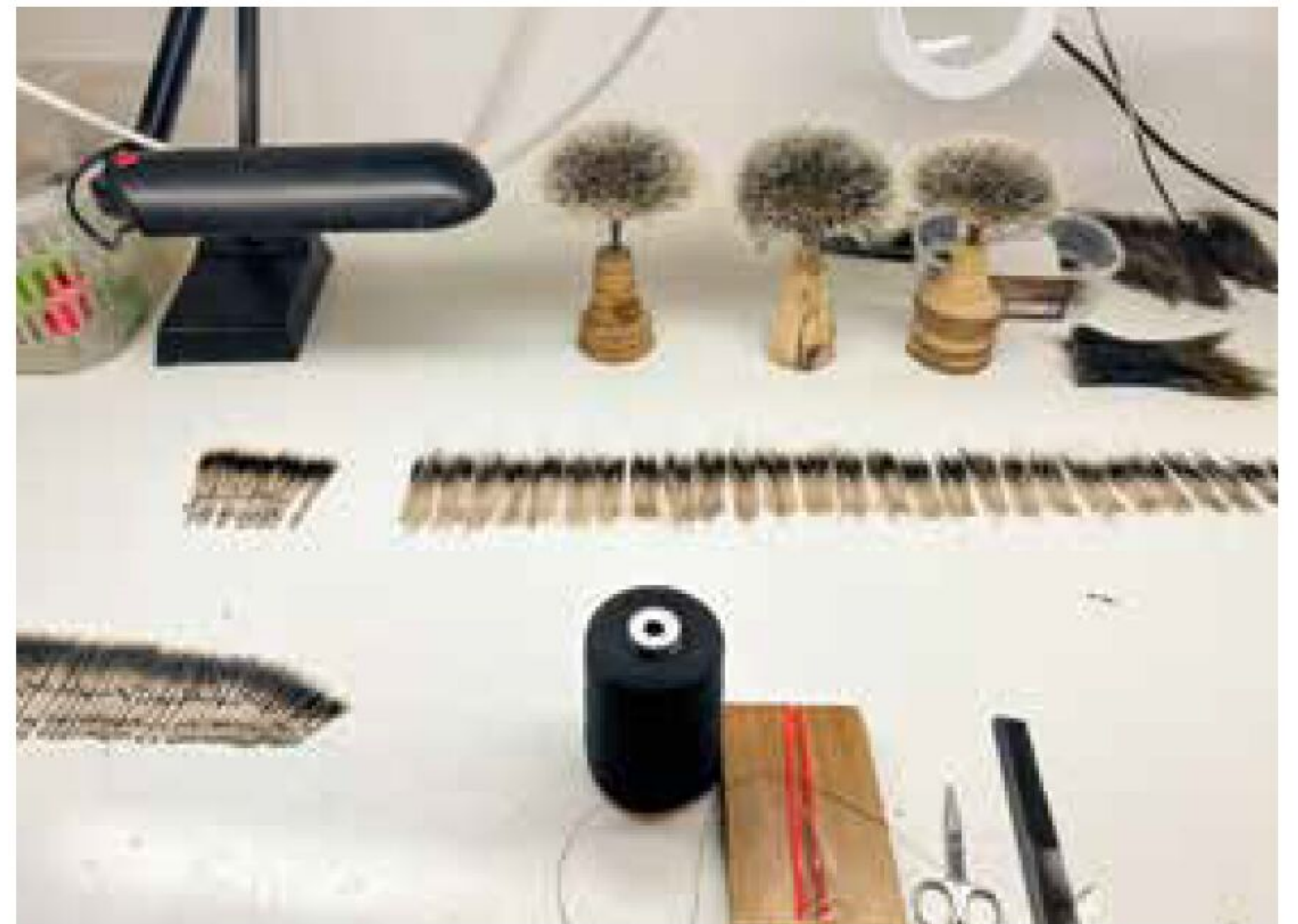
Millimeter

beträgt der Durchmesser eines Gamshaars im Durchschnitt. Für einen Gamsbart werden 20.000 bis 60.000 Haare verarbeitet.





Gamsbartbinder Karl Stockhammer mit seiner Ehegattin Pauline Stockhammer vor einer Auswahl seiner gefertigten Gamsbärte. Jährlich entstehen in Handarbeit rund 50 Stück in seiner Werkstatt.



entscheidend, denn selbst kleinste Fehler fallen später auf. Das Gamshaar ist zudem sehr empfindlich. Es ist innen hohl und kann leicht knicken. „Wenn es einmal beschädigt ist, kannst du es nicht mehr verwenden“, erklärt er. Diese Empfindlichkeit macht die Arbeit besonders anspruchsvoll. Hat das Haar einmal die richtige Auswahl durchlaufen, beginnt das eigentliche Binden. Die Haare werden zu kleinen Bündeln zusammengefasst, die wiederum in mehreren Schichten angeordnet werden. Stück für Stück entsteht so die typische halbrunde Form des Gamsbarts. Für einen großen, hochwertigen Bart kann Stockhammer bis zu 100 Stunden Arbeit investieren. „Das braucht Zeit und ein gutes Auge“, sagt er. Routine hilft, doch Erfahrung ist durch nichts zu ersetzen.

## Unterschiedliche Materialien und Qualität

Neben dem klassischen Gamsbart fertigt Stockhammer auch Bärte aus anderen Tierhaaren. „Man kann auch Hirsch oder Dachs verwenden“, erklärt er. Diese Mate-

rialien haben unterschiedliche Eigenschaften. Während das feine Gamshaar besonders edel wirkt, ist es gleichzeitig sehr empfindlich gegenüber Feuchtigkeit und Witterungseinflüssen. Hirschhaare hingegen sind länger und robuster, Dachshaare kräftiger und widerstands-

**Jeder fertige Bart erzählt eine spannende Geschichte – von der Jagd, vom Tier und von der vielen Arbeit, die darin steckt.**

**KARL STOCKHAMMER**  
Gamsbartbinder

fähiger. „Der Gamsbart ist schön, aber auch empfindlich“, sagt Stockhammer. Für Kunden, die ihren Bart häufiger tragen, können alternative Materialien daher durchaus sinnvoll sein. Auch die Herkunft der Tiere spielt eine wichtige Rolle. „Man merkt, wo die Haare herkommen“, sagt er.

Klima, Ernährung und Lebensraum beeinflussen die Qualität deutlich. So gibt es Unterschiede zwischen Tieren aus alpinen Regionen und solchen aus anderen Teilen der Welt. Diese Faktoren machen jedes Material einzigartig und erfordern viel Erfahrung bei der Verarbeitung. In den vergangenen Jahren hat Stockhammer zudem Veränderungen festgestellt. „Die Qualität ist nicht mehr überall gleich wie früher“, sagt er. Der Klimawandel könnte dabei eine Rolle spielen, denn veränderte Umweltbedingungen wirken sich auf das Fell der Tiere aus. Für den Gamsbartbinder bedeutet das eine zusätzliche Herausforderung: Die Auswahl wird schwieriger, gutes Material seltener. Daher variieren die Preise für einen Gamsbart stark: Einfache kleinere Stücke beginnen bei etwa 200 Euro, während große, besonders dichte und gleichmäßige Bärte bis zu 2.000 Euro kosten können. Eines ist laut Stockhammer aber immer gleich: „Jeder fertige Bart erzählt eine spannende Geschichte – von der Jagd, vom Tier und von der vielen Arbeit, die darin steckt.“



**XXXLutz**

Die Nr. 1 in Wels



NATIONALER PARTNER

**EUROVISION**  
**SONG CONTEST**  
VIENNA 2026

Besuchen Sie uns beim XXXLutz  
in Wels, Löwenzahnstraße 6



**5** JAHRE  
HERSTELLER-  
GARANTIE  
INKL. 100.000 KM<sup>1</sup>



## ID. Buzz Pro 4MOTION

€ 10.000,- E-Bonus<sup>2</sup>

MOON Wallbox kostenlos<sup>3</sup>



## ID. Buzz Cargo Pure Entry

Ab EUR 35.880,- brutto<sup>4</sup>

Ab EUR 29.900,- netto<sup>5</sup>

# Elektrisch. Praktisch. ID. Buzz. Zwei Modelle, ein Anspruch. Elektrische Mobilität für Ihr Unternehmen.

<sup>1</sup> Erhalten Sie serienmäßig eine um 3 Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die 2-jährige Herstellergarantie, bei einer maximalen Gesamtleistung von 100.000 km (je nachdem, welches Ereignis als Erstes eintritt). Über die weiteren Einzelheiten zur Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang.<sup>2</sup> E-Bonus: Bei Kauf eines ID. Buzz PKW erhalten Sie € 10.000,-. Dieser setzt sich zusammen aus € 5.000,- Elektro-Bonus (gültig für Privat- und Unternehmern, ausg. Flotten + RAC bei Kauf und Zulassung bis 29.05.2026) und € 5.000,- Family-Bonus (gültig für Privatkunden bei Kauf und Zulassung bis 31.12.2026. Auch für Unternehmer ist ein Bonus in entsprechender Höhe verfügbar. Details bei Ihrem VW Betrieb). Beide Boni sind ein unverb. empf., nicht kart. Preisnachlass inkl. MwSt. und NoVA und werden vom unverb. empf., nicht kart. Listenpreis abgezogen. Nur bei teilnehmenden VW Betrieben. Nur mit ausgewählten Aktionen kombinierbar. Nur solange der Vorrat reicht.<sup>3</sup> Erhalten Sie den MOON Charger Connect 2 – 11 kW, 4,5m Kabel im Wert von € 779,- brutto bei Kauf eines ID. Buzz PKW kostenlos. Installation/Montage nicht inklusive, nicht in bar ablösbar.<sup>4</sup> Unverbindl. empf., nicht kartell. Richtpreis exkl. MwSt., inkl. Bonus.<sup>5</sup> Unverb. empf., nicht kart. Richtpreis inkl. MwSt., inkl. Bonus für den ID. Buzz Cargo Pure Entry 125 kW. **Handwerkerbonus:** Bei Kauf eines ID. Buzz Cargo erhalten Sie € 3.000,-. Der Bonus ist ein unverb. empf., nicht kart. Preisnachlass inkl. MwSt. und wird vom unverb. empf., nicht kart. Listenpreis abgezogen. Gültig für Unternehmern bei Kauf und Zulassung bis 29.05.2026. Nur bei teilnehmenden VW Betrieben. Nur mit ausgewählten Aktionen kombinierbar. Nur solange der Vorrat reicht. Stromverbrauch ID. Buzz: 19 – 28 kWh/100 km. CO<sub>2</sub>-Emissionen: 0 g/km. Symbolfoto. Stand 04/2026.



**Nutzfahrzeuge**



**PORSCHE**  
INTER AUTO

**Asten**  
**Linz-Leonding**  
**Wels**  
**Linz**

Technologiestraße 2, 4481 Asten  
Salzburger Straße 292, 4060 Linz-Leonding  
Umlandstraße 61, 4600 Wels  
Industriezeile 72, 4020 Linz

VIelfalt die BEWEGT. PIA

**4x in Oberösterreich**

[porscheinterauto.at](https://porscheinterauto.at)