

## Österreichs Leitbetriebe gegen die Krise: Wir machen nicht dicht!

**Wien, 01.04.2020** – Je größer die Herausforderungen, je tiefer die Krise, desto weniger hilft es, gemeinsam Trübsal zu blasen. „Die Überwindung der Seuche ist die wichtigste und akuteste Aufgabe, aber nicht die einzige“, sagt Monica Rintersbacher, Geschäftsführerin der Leitbetriebe Austria. „Gerade jetzt können und müssen die österreichischen Leitbetriebe unter Beweis stellen, dass sie den Standort Österreich am Laufen halten: Indem sie auch unter schwierigen Umständen Produktionen fortführen, dafür sorgen, dass die ‚kritische Infrastruktur‘ reibungslos funktioniert, andere Unternehmen weiter beliefern und damit deren Existenz sichern und nicht zuletzt auch, indem sie den Neustart für die Zeit nach der Krise vorbereiten – jeder Tag früher, den Österreichs Wirtschaft wieder normal funktioniert, wird Tausende Arbeitslose wieder in Beschäftigung bringen, die Existenzsorgen der privaten Haushalte verringern und die Verschuldung des Staats begrenzen. Nur wer jetzt zukunftsorientiert denkt und arbeitet, wird dazu beitragen, die Krise rasch zu überwinden.“

Aus dem intensiven Austausch mit den Leitbetrieben kommt Rintersbacher zu der Erkenntnis, dass Mut und Zuversicht gerade in Krisenzeiten wichtige „Rohstoffe“ für jedes Unternehmen und den Wirtschaftsstandort Österreich sind. „Leitbetriebe spielen dafür die absolute Schlüsselrolle und daher wollen wir einige von den vielen Unternehmen, die mit Energie, Kreativität und vor allem hochmotivierten Mitarbeitern der Krise trotzen, vor den Vorhang holen.

### Leitbetriebe berichten von ihrem Weg durch die Krise

#### **Wenn schon weniger Geschäft, dann dafür perfekt!**

Ihren wohlverdienten Kaffee müssen sich Mitarbeiter im Homeoffice wohl selber machen und holen ihn nicht wie gewohnt aus einem der Tausenden Heißgetränkeautomaten von café+co. Der in elf Ländern tätige österreichische Spezialist für Automaten-Catering bietet perfekte Versorgung mit Heißgetränken, Kaltgetränken und Snacks mittels Automaten und Kaffeemaschine und ist von der Corona-Krise hart getroffen, umso mehr liegt der Fokus darauf, die derzeit noch möglichen Belieferungen absolut perfekt abzuwickeln. „Kaffee schützt leider nicht vor dem Virus, aber wohl niemand verdient ihn so sehr wie die Menschen in den Unternehmen und Institutionen, die wir auch jetzt noch beliefern“, so Fritz Kaltenegger, Geschäftsführer von café+co. „Unsere Schwerpunkte liegen derzeit bei Kunden wie Krankenhäusern, Behörden und Ministerien, Lebensmittelhandel und diversen Infrastruktureinrichtungen. Für diese Menschen wollen wir auch jetzt da sein. Unsere bereits standardmäßig hohen Hygienemaßnahmen wurden weiter optimiert. Handschuhe sind für unsere

Mitarbeiter selbstverständlich, jetzt wird auch Mundschutz getragen und die Geräte werden bei jeder Befüllung außen desinfiziert.“

### **High-Tech-Hygiene statt Standard-Dienstleistungen**

Auch im Facilitybereich ist durch die Krisensituation das Leistungsportfolio an Standardleistungen zurückgegangen – geschlossene Geschäfte, Hotels oder Büros werden eben nicht oder nur selten gereinigt. „Wenigstens einen Teil dieses Rückgangs machen wir mit Spezialreinigungen wett, die nicht nur für uns ein wirtschaftlicher Hoffungsstrahl sind, sondern die vor allem ein wichtiger Beitrag zu perfekter Hygiene und damit zur Eindämmung der Corona-Epidemie sind“, berichtet der Geschäftsführende Gesellschafter des Facilityunternehmens ifms Service Andreas Ubl. Mit neuartigen, hochwirksamen Desinfektionsverfahren werden Innenräume jeder Art und Größe, PKWs oder auch Busse gereinigt. Mit mobilen Generatoren wird über ein Druckluftverfahren das Desinfektionsmittel kaltvernebelt und in den Raum eingebracht. Das feine Aerosol erreicht und desinfiziert so auch die kleinsten Fugen und Ritzen und schafft so größtmögliche Sicherheit.

### **Kundennähe und Kundenorientierung, ganz ohne „Kontakt“**

Zu den Dingen, die Leitbetriebe derzeit gezwungenermaßen sehr rasch lernen, gehört, dass Kundenorientierung auch komplett ohne räumliche Nähe funktionieren kann und muss. Rasch auf die neue Situation reagiert hat z.B. Österreichs führender Immobiliendienstleister, EHL Immobilien. „Die aktuelle Situation hat natürlich auch enorme Auswirkungen auf unsere Tätigkeit, aber wir versuchen vor allem mittels Digitaltechnik die gewohnte Servicequalität weitestgehend zu halten“, erklärt Geschäftsführer Michael Ehlmaier. „Statt der gewohnten Besichtigungen werden diese nun online mit 3D-Technik angeboten und auch in dieser herausfordernden Zeit können wir noch bemerkenswerte Transaktionen im zweistelligen Millionenbereich vermitteln– alleine vergangene Woche etwa ein Bürohaus und ein großes Wohnungsneubauprojekt, die beide von renommierten internationalen Investoren gekauft wurden.“

Da die Entwicklung der Immobilienwerte für private wie institutionelle Anleger enorme finanzielle Bedeutung hat, wurde mittlerweile auch eine umfassende Analyse der zu erwartenden Coronafolgen für die österreichischen Immobilienmärkte erstellt, regelmäßige Aktualisierungen folgen. „Für unsere Kunden ist das eine sehr wichtige Orientierungshilfe, mit der wir so gut wie nie zuvor zeigen können, was wir für sie tun können. Ich denke, dass nach dieser Krise viele Kundenbeziehungen noch stärker und vertrauensvoller sein werden als je zuvor“, so Ehlmaier.

### **Der Vertrieb macht Pause, doch die Produktion läuft weiter**

Vor einer speziellen Herausforderung stehen Unternehmen, die wie Molto Luce, einer der führenden Hersteller von Designerleuchten in Österreich, Produktion, Eigenvertrieb und Großhandel verbinden. „Unser Vertrieb kann derzeit keine Termine machen, aber in der Produktion halten wir vorerst noch die volle Kapazität aufrecht“, sagt Geschäftsführer Friedrich Eiber. „Das ist vor allem deswegen möglich, weil wir in Normalzeiten mit einem sehr dicken Auftragspolster arbeiten. Wenn die Beschränkungen nicht übermäßig lange dauern, werden wir diese abarbeiten und müssen unsere Produktion nicht zurückfahren.“ Eiber ist auch zuversichtlich, dass nicht noch ein dickes Ende nachkommt und die Aufträge, die im März, April und vielleicht auch noch im Mai fehlen werden, anschließend mit etwas Verzögerung doch einlangen werden. „Alle Branchen werden dann wieder investieren und dazu gehören eben auch moderne, hochwertige Beleuchtungssysteme.“ Somit wird auf Wachstum und nicht Stillstand nach der Corona-Krise gesetzt.

### **Unterbrochene Lieferketten eröffnen auch neue Exportchancen**

Manche Branchen sind von der Krise weniger hart betroffen, zumindest in Teilbereichen eröffnen sich sogar neue Chancen, wie etwa Markus Tadler, Marketingleiter des vor 175 Jahren gegründeten Familienunternehmens Schmid Schrauben, berichtet. „Bis jetzt ist es weniger schlimm gekommen als befürchtet. So laufen einige Exportmärkte wie z.B. Skandinavien überdurchschnittlich gut, weil wir Aufträge von Kunden bekommen, die sonst in Asien kaufen und derzeit von dort nicht beliefert werden.“ Im Inland sei die Nachfrage seitens der Baumärkte überraschenderweise nicht gar so stark eingebrochen, weil diese mit Zustellservices und kontaktlosen Abholmöglichkeiten weiterhin ein gewisses Verkaufsvolumen halten und die Menschen zudem ausreichend Zeit für Arbeiten zu Hause haben. „Der Absatz bei Industrie und Bauunternehmen leidet natürlich sehr, aber insgesamt können wir sagen, dass die Lage zwar alles andere als gut ist, aber auch nicht katastrophal.“

### **Krisen fördern Kreativität – Schutzvisiere statt Schwimmbäder**

Neue Situationen erfordern es, neu zu denken und neue unternehmerische Wege zu beschreiten. In vorbildlicher Weise zeigt das Schwimmbäderproduzent Wallner Kunststoffverarbeitung und hat kurzer Hand die Produktion von Polyesterpools um Produkte zur Seuchenprävention ergänzt. So fertigt der Leitbetrieb jetzt Hauch- und Niesschutzaufsteller aus Plexiglas sowie Schutzvisiere mit denen Standard-Bauhelme nachgerüstet werden können. „Wenn Sie in einem Supermarkt, einer Bank oder einer Apotheke eine Plastik-Schutzscheibe sehen, besteht eine gute Chance, dass diese Produkte bei uns erzeugt wurden“, erzählt Unternehmer Andreas Wallner. „Wirtschaftlich sind diese Produkte nicht sonderlich relevant, aber wir sind schon stolz darauf, dass auch wir als Schwimmbadbauer einen ernsthaften Beitrag zur Bekämpfung von Corona leisten können. Unser eigentliches Geschäft leidet

derzeit darunter, dass jetzt die Montagesaison startet und die Baufirmen vielfach nicht in vollem Umfang arbeiten können.“ Aber mittel- und langfristig rechnet Wallner mit positiven Effekten, denn nach der Krise werden viele Hauseigentümer in ihr Eigenheim investieren. Und da die öffentlichen Bäder auch noch im Sommer geschlossen sein könnten, denken vielleicht manche schon recht bald über einen eigenen Pool nach.

Die Krisenstrategien der österreichischen Leitbetriebe nötigen Rintersbacher größten Respekt ab. „Energie, Kompetenz und Kreativität der Leitbetriebe sind bemerkenswert. Natürlich kann auch die beste Strategie die negativen Auswirkungen der Krise nicht wegzaubern, aber sie ermöglicht eine bestmögliche Fortführung des Betriebs und vor allem schafft sie die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Neustart. Das gemeinsame Motto ist ganz klar: Wir schauen nach vorne und wir machen Österreich nicht dicht!“

### **Über Leitbetriebe Austria**

Leitbetriebe Austria ist die Exzellenzplattform der österreichischen Wirtschaft. Seit 30 Jahren werden vorbildliche Unternehmen auf Basis eines umfassenden Qualifikationsverfahrens als Leitbetriebe zertifiziert. Diese Vorzeigeunternehmen begegnen den Herausforderungen unserer Zeit mit innovativen Konzepten, konsequenter Orientierung an nachhaltigem Unternehmenserfolg und gesellschaftlicher Verantwortung. Leitbetriebe Austria bietet eine einzigartige Plattform, um proaktiv den Know-how-Austausch aus der Praxis über Branchen- und Bundesländergrenzen hinweg zu intensivieren. Gemeinsam mit den zertifizierten Leitbetrieben setzt Leitbetriebe Austria Meilensteine für die nachhaltige Weiterentwicklung des Wirtschaftsstandorts Österreich. [www.leitbetriebe.at](http://www.leitbetriebe.at)

**Rückfragen:** M&B PR, Thomas Brey, Tel.: 0676 542 39 09; [brey@mb-pr.at](mailto:brey@mb-pr.at)