

Constantinus-Nominees in der Kategorie „Personal & Training“

Die Metamorphose des Fleckerlreppichs.

Mit kreativen Produkten und Prozessen zum dispofreien Unternehmen.

Constantinus 2010: 3. Platz

Einreicher: Ernst Weichselbaum OG

Kunde: Lehner Wolle³ GmbH, www.isolena.at

Um die sinkende Nachfrage nach Schafwoll-u. Fleckerlreppichen zu kompensieren und aus dem Wunsch die Kompetenz um den Rohstoff Schafwolle und dessen Verarbeitung weiter zu nutzen, entstanden 2 Produktlinien: Biologische gewebte Schafwollämmung, und die Blumenwolle zum Verpacken u. Binden. Während die Isolierung stark konkurrenziert wird schien der Markt für Blumenwolle riesengroß, weit über die Produktionsmöglichkeiten der Firma hinaus. Somit war das Projekt klar, nämlich die Marktchancen für Blumenwolle durch Aufbau entsprechender Strukturen und Ressourcen zu nutzen und zum Erfolg zu führen. Obwohl am Start des Projektes die Firma an ihrer Leistungsgrenze agierte und das Projekt selbst zusätzlich Ressourcen band, konnte der Ausstoß in einem Jahr von 150to auf 450to Wolle also um 300% gesteigert werden. Die weiterhin steigende Nachfrage erfordert eine weitere Verdopplung der Liefermenge auf 900to bis Anfang Juni 10. Das sind nochmals 100% in 6 Monaten. Firma Lehner hat sich in kürzester Zeit aus einem regionalen Hersteller eines Nischenproduktes in ein marktprägendes, internationalen Ansprüchen entsprechendes Unternehmen entwickelt, dessen "Billigkonkurrenz" aus China im Preis um 20% höher liegt und in Bezug auf Qualität und Farbenvielfalt in keiner Weise mithalten kann. Um diese Erfolge zu erreichen war es notwendig, nicht nur Vorhandenes zu optimieren sondern Neues in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Logistik, EDV und Fertigung gleichzeitig und aus einem Guss zu schaffen.

Wild.Holz.Stein

Constantinus 2011: 3. Platz

Einreicher: haider.leisch.partner ltd., www.hlpl.at

Kunde: Tischlerei Gottfried Wagner, www.wild-holz-stein.at

Das Unternehmen Gottfried Wagner aus Konradsheim, Bez. WY, ist ein aufstrebender Tischlereibetrieb aus dem Mostviertel. Die Aufgabe der Berater lag darin, das Unternehmen strategisch neu auszurichten, da der Unternehmer im bestehenden, klassischen Produktportfolio wenig Zukunftsaussichten sah. Durch angepasste Beratungsmaßnahmen wurden zwei Nischenprodukte herausgearbeitet, die dem Unternehmen nachhaltigen Erfolg sichern sollen. Einerseits handelt es sich dabei um unverfälschte Deko-Objekte aus Wildholz sowie spezielle Kunstobjekte unter Verwendung von innovativen Steinbeschichtungen. Es ging darum, diese

Constantinus-Nominees in der Kategorie „Personal & Training“

Objekte schließlich gewinnbringend am österreichischen Markt und den Nachbarländern zu positionieren. Dies gelang durch die optimale Kombination aus angepassten Beratungstechniken, persönlichem Einsatz und dem umfangreichen Netzwerk der Berater sowie der aktiven Mitarbeit der gesamten Familie Wagner. Der Beratungsprozess wurde an die familiäre Situation angepasst und in durch Milestones definierten Abschnitten durchgeführt. In Zeiten, die von Unternehmensschließungen, sinkenden Renditen und Mitarbeiterentlassungen geprägt sind, legten die Berater von haider.leisch.partner unternehmensberatungen besonders darauf Wert, ein nachhaltiges, existenzsicherndes und wachstumsorientiertes Projekt umzusetzen. Die Beratungskosten des Projektes konnten dank der aktiven Mithilfe verschiedenster Förderstellen minimiert werden.

FTTH Council Europe - Eine erfolgreiche Strategie für Industrielobbying in Europa

Constantinus International 2012: nominiert

Einreicher: HASITA Unternehmensberatungs GmbH, www.hasita.at

Kunde: FTTH Council Europe, www.ftthcouncil.eu

Die HASITA Unternehmensberatungs GmbH hat in den letzten Jahren das FTTH Council Europe zu einer der führenden Industrieorganisationen im Breitbandbereich in Europa entwickelt. Die Organisation hat das Ziel, Breitbandanschlüsse auf Glasfaserbasis für alle Haushalte in Europa zu erreichen. Um dies zu erreichen wurden wichtige strategische und kommunikationpolitische Maßnahmen entwickelt und umgesetzt:

- Entwicklung einer Organisationsstruktur
- Entwicklung einer langfrist-Strategie bis 2015
- Jährliche ein-Jahres-Strategien mit entsprechenden Arbeitsplänen
- Kommunikationsstrategie
- Strategie für Lobbying bei der Europäischen Kommission und bei nationalen Entscheidungsträgern
- Aufbau eines einzigartigen Presse- und Kommunikationsnetzwerkes
- Entwicklung der Jahreskonferenz zum weltweit größten FTTH Event mit mehr als 3000 Teilnehmern
- Entwicklung von Services für Mitglieder

Heute hat das FTTH Council Europe mehr als 150 Mitglieder zu denen die führenden Breitband-Unternehmen Europas zählen.

Constantinus-Nominees in der Kategorie „Personal & Training“

A1 One Portal

Constantinus 2012: nominiert

Einreicher: milestone p.o.e. ag, www.milestone.ag

Kunde: A1 Telekom Austria AG, www.a1.net

Im Jahr 2011 wurde flächendeckend in ganz Österreich die neue Marke A1 für die aus Telekom und mobilkom hervorgegangene A1 Telekom Austria AG eingeführt. Das Projekt One Portal hatte die Aufgabe, ein zukunftsweisendes, völlig neues A1-Webportal zu entwickeln und zum Markenlaunch per 14.6.2011 online zu stellen. Die milestone ag als Projektmanagement-Coach an der Seite des Projektleiters hat dieses außerordentlich komplexe Projekt vom Projektsetup bis zum erfolgreichen Projektabschluss beraten und begleitet.

Eltern-Kind-Zentrum (ekiz)Triestingtal - die Marketing- und Vertriebsplattform für EPUs mit familienbezogenen Dienstleistungen und Beratungen

Constantinus 2013: 1. Platz

Einreicher: fit for culture, www.fitforculture.at

Kunde: Elisabeth Grill, www.beratung-grill.at

Eltern-Kind-Zentrum (ekiz)-Triestingtal

Im Februar 2013 wurde das ekiz-Triestingtal eröffnet und bietet seit dem 35 verschiedene Kurse, Workshops und Vorträge von 30 Partner/innen in vier Triestingtaler Gemeinden an. Ziel des Projektes war es Ein-Personen-Unternehmer/innen, die familienbezogene Dienstleistungen und Beratungen anbieten zu bündeln und mit einem gemeinsamen Auftritt nach Außen bekannt und stark am Markt zu werden. ekiz-Triestingtal dient als übergeordnete Marke und Vertriebschiene und garantiert für die Partner/innen professionelles Marketing und Public Relations. Gleichzeitig entstand eine Plattform für werdende und junge Eltern, die nun eine Vielzahl von Dienstleistungen und Beratungen von der Schwangerschaft an bis ins Pubertätsalter auf einen Blick finden.

Swinging Production - Wie man mit turbulenten Märkten umgeht

Constantinus 2013: 2. Platz

Einreicher: Wechselbaum Consulting

Kunde: Ing. Hugo Sampl GmbH, www.sampl.com

Als die Fa. Sampl 2008 von der Krise überrascht wurde war es ein solides Familienunternehmen mit positivem Jahresergebnis. Umsatzrückgänge und gleichzeitiger Kostendruck beim Kampf um die geschrumpften und sich verändernden Märkte ließen das Ergebnis ins Negative kippen. Die Kunden veränderten ihr Einkaufsverhalten Richtung kleinere Mengen, und kürze-

Constantinus-Nominees in der Kategorie „Personal & Training“

re Lieferzeiten. Intern gab es aber eine Fokussierung auf die Rüstzeit, hohe Arbeitsteiligkeit und damit eine hohe Spezialisierung der Mitarbeiter. Der Wunsch nach großen Serien und die veränderten Anforderungen des Marktes klafften immer weiter auseinander. Herkömmliche Methoden der Fertigungssteuerung boten keine Lösung. Zitat Hr. Sampl Jun.: „Es hat keinen Spaß mehr gemacht!“ Das geänderte Beschaffungsverhalten der Kunden mutierte vom Problem zur Chance. Als Ergebnis wurden die Fertigungs-Durchlaufzeit von 1-4 Wochen auf konstant 3 Tage gekürzt. Sie ist damit Basis für schnelle Erstaufträge (7 Tage inkl. Angebot), Folgeaufträge 5 Tage, ab „Windkessellager“ 24 Std. bei gleichzeitig perfekter Liefertreue. Voraussetzung dafür ist das betriebswirtschaftliche Umdenken. Nicht mehr die Kapazität ist konstant, sondern die Lieferzeit, was erfordert, dass die Auslastung von einem Tag auf den nächsten um +/- 20 % pendeln kann und das Unternehmen im Rhythmus der Kunden schwingt. Swinging-Production bringt wieder Spaß am Arbeiten, erhöht die Attraktivität des Unternehmens und verbessert nachhaltig die Ergebnisse.

Business Development Project for the Armenian Health Care Market

Constantinus International 2014: nominiert

Einreicher: Dr. Heinz Stipsits, www.hs-consult.at

Kunde: PHARMGOHAR LLC, www.pharmgohar.am

The Business Development project for the Armenian health care market is my first one targeted to this area. My objective was to bring Pharma companies from the Caucasian region together with Mid-European players in order to find business opportunities for both. My assumption was: markets in this region are not yet fully saturated as in Central Europe and the standards of health care can be developed. My first choice was Armenia, due to good market information and an overall stable country. After an in-depth web-research several local Armenian companies were contacted by e-mail. Coincidentally a B2B platform Armenia at the WKO was on schedule and I registered and fixed a date with the company Pharmgohar. The meeting with the CEO Ms. Gohar Vardanyan went very well. Her objectives were the same: finding cooperations with producers from DACH region in selective indications in order to expand her business in Armenia. We both identified areas of interests and agreed on further cooperation. In the next weeks we exchanged a CDA and a full project description designed for female health care. Then I started to search for the appropriate partner within DACH and identified a mid-sized Swiss company willing to expand to Armenia. Frequently scheduled Skype conferences allowed the full exchange of information and led finally to a selection of products of interest for both sides. After good negotiations of terms and conditions a Distribution Agreement for 3 years was signed in Switzerland.

Constantinus-Nominees in der Kategorie „Personal & Training“

Regional Funding - innovative, günstige Beteiligungsfinanzierung direkt von Kleinanlegern an KMU innerhalb einer Region über eine Internet-Plattform

Constantinus 2014: 2. Platz (Publikumspreis)

Einreicher: Regional Funding, www.regionalfunding.at

Kunde: Wirtschaftsforum Waldviertel, www.wfwv.at

Einzelne Direktbeteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) - vom Start-up über alle folgenden Phasen bis hin zum Buy-out - und an Bürgerbeteiligungsprojekten, bilanzausweis- und steueroptimiert, Konstruktion und Abwicklung mit Finanzmarktaufsicht und Finanzamt abgestimmt - das sind Regional Funding-Genussrechtsmodelle, die über die Crowdfunding-Plattform "www.regionalfunding.at" an Kleinanleger in Stückelungen ab € 100, bis zu einem Gesamtnominale von € 249.900, vermittelt werden. Dabei entstehen den Anlegern keine Kosten, es ist auch kein Agio vorgesehen. Die Genussrechte sind so gestaltet, dass auf Grund *hoher Mindestlaufzeit (Laufzeit unbegrenzt, früheste Kündigungsmöglichkeit erst nach 10 Jahren), *voller Beteiligung am laufenden Unternehmenserfolg - ohne Nachschusspflicht im Verlustfall, *voller Beteiligung am Unternehmenswert einschließlich stiller Reserven - jedoch mit Deckelung, *Einlobung in Form eines öffentlichen Angebots (public offering), *Verbriefung und Ausstattung mit einer Wertpapiernummer (ISIN) handelsrechtlich die Merkmale von Eigenkapital erfüllt werden, +steuerrechtlich laufende Gewinnausschüttungen wie Zinsaufwand zu behandeln sind, +auf Anlegerseite Kapitalertragssteuer (25 %) im Abzugsverfahren abgeführt wird; +die Genussrechtsanteile als Wertpapier einfach übertragbar sind, +steuerbegünstigt an Mitarbeiter ausgegeben werden können und +zu einem späteren Zeitpunkt zum Handel an einer Börse angemeldet werden können.