



■ Korkisch, Straka und Zieserl gewinnen erstmal verliehenen TGA-Haward

TGA-Haustechnik-Award

Es gibt Chefs, die wollen den Erfolg ihres Unternehmens absichern oder ausbauen. Mit dem vor wenigen Wochen erstmals verliehenen TGA-Haustechnik-Award (TGA-Haward) wurde dieses Bemühen für die Unternehmen Korkisch, Straka und Zieserl dieses Jahr belohnt. Wenn auch Sie sich zu den besten vorarbeiten möchten, sollten Sie weiter lesen, mehr über die TEMP-Methode erfahren und am nächsten TGA-Haward teilnehmen.

Sie brauchen für die Bewertung ungefähr 20 Minuten. Diese können Ihr Unternehmen gravierend verändern. Kreuzen Sie spontan an, was sie derzeit empfinden“. Rund 30 Unternehmenschefs folgten dieser Aufforderung und kreuzten die Vergleichs-

stellen der TEMP-Methode an. Damit nahmen diese auch automatisch am TGA-Haustechnik-Award (TGA-Haward) teil, dem erstmals durchgeführten Wettbewerb für Gewerbebetriebe der Elektrotechnik- und Installationsbranche.

Die Motivation zum TGA-Haward

Die Erklärung warum wir – Alfred Lang von der Beraterwerkstatt und die Redaktion des TGA – diesen Preis ins Leben gerufen haben, ist sehr einfach: Viele Betriebe der Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Elektrotechnik-Branche liefern gute Arbeit, aber es mangelt manchen ihnen an strukturiertem Vorgehen, beim Marketing, oder an der (Kunden)Orientierung. Kurz: Klein- und mittelständischen Unternehmen mangelt es oft an „Unstrukturiertheit“, die den Weg zum wirklichen Erfolg verstellt. Viele Entscheidungen werden aus dem Bauch getroffen, gute Ideen (der Mitarbeiter) versanden und Ziele bzw. Richtungen (für die Mitarbeiter) sind oft gar nicht formuliert.



Der TGA-Haustechnik-Award (TGA-Haward) wurde erstmals verliehen und zeichnet KMUs u. a. für deren Bemühen aus, Kunden wie Mitarbeiter zu begeistern (v.l.) Prof. Dr. Jörg W. Knoblauch, Alfred Lang, Monika und Michael Straka, Margit und Reinhard Zieserl, Mag. Peter Hnidek, Komm.-Rat Gerhard Korkisch, TGA-Chefred. Manfred Krejci

TEMP: Der Weg an die Spitze für KMUs

Die TEMP-Methode hilft (sein eigenes) Unternehmen zu bewerten, Schritt für Schritt zu optimieren und steht für:

- **T eamchef (Leitung und Führung):** Hier bewerten Mitarbeiter Ihre Vorgesetzten, Ihren Chef (als Chef bewerten man sich selbst)
- **E rwartungen des Kunden:** das Unternehmen wird bezüglich des Kundenumganges bewertet
- **M itarbeiter:** Diese bewerten Ihre Situation im Unternehmen
- **P ermanent perfektionierte Prozesse:** Dabei wird die Organisation des Unternehmens bewertet (bzw. dessen internen Abläufe)

Die TEMP-Methode ist ein praktisch-solides Instrument zur Stärken-/Schwächen-Analyse von Unternehme(r)n. Entwickelt hat diese Methode Prof. Dr. Jörg W. Knoblauch.

Prof. Dr. Jörg Knoblauch

Der geschäftsführende Gesellschafter der Knoblauch-Unternehmensgruppe (drillbox/Werkzeugverpackungen, tempus/Zeitplanbuch-Verlag, DISG/Persönlichkeitstraining) wurde für sein Wirken schon mit vielen Preisen bedacht (Best Factory Award, Unternehmerpreis Mittelstand). Der an Prof. Dr. Jörg W. Knoblauch verliehene deutsche Ludwig Erhard Preis 2002 stellt aber einen speziellen Höhepunkt dar, vor allem wenn man um die extrem harten Bewertungskriterien im Bereich Total Quality Management (TQM), die zur Erreichung des deutschen Ludwig Erhard Preises notwendig sind, Bescheid weiß (www.qualitaetspreis.de).

Bei der Verleihung zu diesem Preis, meinte Knoblauch: „Getreu dem Motto entweder es geht einfach oder es geht einfach nicht“ haben wir unsere ganz eigene Managementmethode geschaffen: Das TEMP-Modell.“

Niedergeschrieben hat Knoblauch das TEMP-Modell in seinem Buch „Unternehmens Fitness – Der Weg an die Spitze“ (das es auch in Hörbuchform gibt), das auch ins chinesische übersetzt wurde. Eine weiterführende und vertiefende Möglichkeit, das Gelesene in die Praxis umzusetzen bilden die Seminare zur TEMP-Methode.

Das Buch zum Erfolg für Klein- und mittelständische Unternehmen beschreibt die TEMP-Methode und ist auch als Hörbuch erhältlich

Beraterwerkstatt Alfred Lang

Nach dem Motto „Von Unternehmern lernen“ gibt die „tempus-Consulting“ die Erfahrungen mit TEMP in Form von Seminaren an interessierte Klein- und Mittelständler in Deutschland weiter – „und dies mit großer Resonanz“, so Knoblauch.

In Österreich ist Alfred Lang von der „Beraterwerkstatt“ aus Pinkafeld mit dem Thema „TEMP“ bestens vertraut und bietet auch die entsprechenden Seminare (und Bücher) an. Und Alfred Lang war es auch, der die 30 einreichenden Unternehmen zum TGA-Haward bewertete und besuchte.

Und es freute uns ganz besonders, dass die beiden Unternehmerpersönlichkeiten Prof. Dr. Jörg W. Knoblauch und Alfred Lang vor wenigen Wochen den Weg in die TGA-Redaktion nach Wien fanden und mit dem TGA-Team (Manfred Krejci, Ing. Marianne Schmidt, DI Ulrich Baron und der Schreiber dieser Zeilen) die Unternehmen Korkisch aus Wien, Straka aus Niederösterreich und Zieserl aus Graz mit dem TGA-Haward auszeichneten.

Die beiden Bundesinnungsmeister (DI Wolfgang Haybäck/Elektrotechniker und Komm.-Rat Wilfried Kugler/Sanitär-, Heizungs-, Lüftungstechniker) hatten ihr Kommen zwar zugesagt, waren allerdings kurzfristig verhindert.

Kurze Frage an Sie, werter Leser: Was ist das Ziel ihres Unternehmens?

Wenn ihnen nur ein „mehr Umsatz machen“ als Antwort einfällt, dann sollten Sie eigentlich ins Grübeln kommen (und weiterlesen). Zurück zur Intention des TGA-Haward. Um die vorher genannten Defizite in kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) zu erkennen, Strategien zur Verbesserung zu finden und diese Defizite auszuräumen, gibt es die TEMP-Methode. Sie erlaubt eine sehr gute wie detaillierte „Standortbestimmung“ eines Betriebes; mit ihr lassen sich aber zugleich Maßnahmen zur Verbesserung des Unternehmens ableiten. Und die TEMP-Methode ermöglicht es, Betriebe miteinander zu vergleichen. Dank dieser Möglichkeit des Benchmarking war es überhaupt möglich die Sieger des TGA-Haward zu ermitteln, die Besten der Besten miteinander zu vergleichen. Der TGA-Haward soll heimischen Unternehmen auf ihrem Weg an die Spitze helfen und ist zugleich eine Ode an die TEMP-Methode.





Der Ludwig-Erhard-Preisträger und Entwickler der TEMP-Methode, Prof. Dr. Jörg Knoblauch, stellte bei der TGA-Haward-Preisverleihung sein Talent als Vortragender und Zauberünstler unter Beweis

Sieger bei Elektrotechnik: Korkisch

Bei der Bewertung nach der TEMP-Methode erreichte das Wiener Elektrotechnik-Unternehmen Korkisch 240 Punkte und wurde für seine außerordentlichen Qualitätsbestrebungen mit dem TGA-Haward in der Kategorie Elektrotechnik ausgezeichnet. Die beiden Geschäftsführer, Komm.-Rat Gerhard Korkisch und Mag. Peter Hnidek, nahmen den Preis Freude strahlend entgegen.

Sieger bei Installateuren: Zieserl

Im Kernöl-Land Europas sind sehr gute Betriebe zuhause – das bewies einmal mehr jener steirische Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker-Betrieb, der in der Kategorie „Installations-Unternehmen“ siegte. Margit und Reinhard Zieserl erreichten mit ihrem Haus-technik-Unternehmen nach der TEMP-Bewertung 244,4 Punkte und trugen den TGA-Haward nach Graz.

Sonderpreis an Straka

Es wäre unfair gewesen, ein Unternehmen, das bereits mit der TEMP-Methode sehr erfolgreich arbeitet, mit jenen zu vergleichen, die erst damit begonnen haben. Deshalb gab bzw. gibt es den TGA-Haward Sonderpreis. Und den errang ein in Niederösterreich angesiedeltes Unternehmen für sich. Das mit Filialen in Retz, Hollabrunn und Laa a. d. Thaya angesiedelte Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Elektrotechnik-Unternehmen Straka erreichte fulminante 285,7 Punkte.

Für Monika und Michael Straka, die zur Preisverleihung nach Wien kamen, eine – wie wir hoffen – erfreuliche Bestätigung des eingeschlagenen Weges (mit TEMP).

Sollten Sie jetzt nachgerechnet haben und meinen, die rund 40 Punkte Unterschied zwi-

schen TEMP-Anwender und -Erstanwender seien nicht viel und rechtfertigen keine eigene Preis-Kategorie, dann sei angemerkt: „Es kann mitunter einige Jahre dauern, damit sich ein nach der TEMP-Methode bewerteter Betrieb um 40 Punkte steigert“, erklärt Alfred Lang.

Ein Ziel zeigt den Weg

Den TGA-Haward-Preisträgern wurde eine Urkunde überreicht und ihnen eine einseitige Unternehmenspräsentation im TGA versprochen. Das größte Geschenk haben sich die drei Siegerunternehmen aber selbst gemacht, indem sie bewusst Zeit und Gedanken für ihren Weg in eine erfolgreiche Zukunft investieren – mit der TEMP-Methode als Beschleuniger. Prof. Dr. Jörg Knoblauch würdigte in seiner Ansprache den unternehmerischen Mut der interessanter Art und Weise, wie er auf die TEMP-Methode kam.

„Uns wurde klar, dass wir uns mehr um die Kunden kümmern müssen. Dann war uns klar, dazu braucht es die richtigen Mitarbeiter. Denn nur begeisterte Mitarbeiter haben begeisterte Kunden. Begeisterte Kundschaft bringt weitere begeisterte Kunden. Dann war uns klar, es geht natürlich auch um Prozesse. Und man muss sich Ziele setzen“. Knoblauch gab aber nicht nur Einblick in den Weg von der Kundenorientierung zum be-

Alfred Lang von der Beraterwerkstatt präsentierte die Ergebnisse der TEMP-Bewertung der TGA-Haward-Preisträger

geisterten Kunden und plädierte, „die Mitarbeiter zu Mitunternehmern zu machen“. Er zeigte zugleich auch sein Talent als Redner, der seinen Vortrag mit witzigen Showeinlagen und gekonnten Zaubertricks sehr überzeugend in Szene zu setzen wusste.

„Die Geschwindigkeit ist eine der Herausforderungen unserer Zeit“, meinte Knoblauch und verwies darauf, wie rasend schnell sich gute Ideen durchsetzen können – das Internet ist erst wenig mehr als 10 Jahre alt!

Aber man müsse an seinen Weg glauben. „Als ich 4 Jahre alt war, sagte die Kindergärtnerin zu meinen Eltern: Behaltet diesen Jungen zu Hause, er ist zu dumm, um einen Zweizeiler auswendig zu lernen. Als ich 11 Jahre alt war, sagte der Lehrer: Lasst den Jungen weiterhin in der Hauptschule, das Gymnasium wird er nicht packen. Als ich 21 Jahre alt war, wurde ich von der Fachhochschule verwiesen, weil ich von meiner 6 in Mathematik nicht herunterkam. Heute bin ich erfolgreicher Unternehmer, Bestsellerautor und unterrichte an verschiedenen Fachhochschulen und Universitäten.“

Wie das kommt? Nun, irgendwann einmal muss man sich die Zeit nehmen, sich hinsetzen und messbare und machbare Ziele formulieren,“ erklärt Prof. Knoblauch auf seiner Homepage www.ziele.de.

Eines der Ziele des TGA lautet: Den TGA-Haward im Jahr 2005 zu verleihen. Dazu sind all jene, welche die TEMP-Methode für sich entdecken möchten, herzlichst eingeladen. Auf www.tga.at findet sich (unter Haward) der TEMP-Bewertungsbogen, mit dem Sie auch beim nächsten TGA-Haward teilnehmen.

Anmerkung: Unser Versprechen, die drei TGA-Haward-Preisträger zu porträtieren, lösen wir auf den nachfolgenden Seiten ein. ■

Eberhard Herrmann

► Infos

www.tga.at

www.temp-methode.de

www.beraterwerkstatt.com



■ Elektro-,1a-Installateur und Mechatroniker Korkisch ist ein Wegbereiter

Umwelt-, Klimaschutz und Energiesparen

Umweltbewusstes Denken und Handeln sind die Prämissen von Komm.-Rat Gerhard Korkisch und Mag. Peter Hnidek, die das Wiener Unternehmen Korkisch leiten.

Es begann alles im Jahre 1967 als der ambitionierte Gerhard Korkisch im Wiener 13. Bezirk seine Elektroinstallationsfirma gründete. Heute umfasst das Unternehmen 56 Mitarbeiter und spielt in Wien eine Vorreiterrolle für erneuerbare Energien und Klimaschutz.

Ein ausgezeichnetes Unternehmen

Verfolgt man die Chronologie der Firma Elektro Korkisch, so stehen die vielen Ehrungen und Auszeichnungen, die den Pioniergeist von Korkisch unterstreichen, ins Auge. So hat das Unter-

nehmen 1981 den ersten weiblichen Elektroinstallationslehrling ausgebildet. 1991 nahm er in seinem eigenen Haus die erste Netz-Verbund-Solarstromanlage in Wien in Betrieb, der noch viele folgten, wofür er 1994 letztendlich den Euro-Solarpreis Austria erhielt. Sein großes Engagement in der Lehrlingsausbildung machte ihn 1996 zum staatlich ausgezeichneten Ausbildungsbetrieb. Eigentlich müsste die Firma Elektro Korkisch umbenannt werden in Umwelt Korkisch, denn die Schonung und Erhaltung der Umwelt ist ihm eine Herzensangelegenheit. Dieses Engagement

wurde 1998 durch die Aufnahme als Klimabündnisbetrieb in Wien honoriert. Dass das Unternehmen schon seit Jahren nach ISO 9001 zertifiziert ist, versteht sich schon fast von selbst. Natürlich gehört er auch dem umweltbewussten Club der Biowärme-Installateure an. Stolz ist Korkisch auf den österreichischen Installateur-Marketingpreis in Bronze, den er 2001 als erstes Wiener Installationsunternehmen überreicht bekam. Eine weitere Auszeichnung konnte das Unternehmen 2002 von den Ministern Barstenstein und Grassler in Empfang nehmen, die Verleihung der staatlichen Auszeichnung für hervorragende Leistungen. Unübersehbar prangt daher an der Fassade des Hauses Auhofstraße 120A das österreichische Staatswappen.

Die drei Säulen des Unternehmens

Die Firma Korkisch Energie ist in drei Sparten gegliedert: Elektroinstallation, Gas-Wasser-Heizung und Mechatronik und, wie bei ihm nicht anders zu erwarten, hat er in allen drei Bereichen die Meisterprüfung abgelegt. Die Klimaschutzphilosophie seines Unternehmens lautet: „Als qualitätsorientiertes Familienunternehmen, das als Ausbildungsbetrieb staatlich ausgezeichnet und Träger des österreichischen Solarpreises ist, denken wir an die nächsten Generationen. Wir sind Umwelt- und Klimaschützer sowie Energiesparmeister. Denn die Sonne schickt keine Rechnung“. Daher bemüht sich das Unternehmen auch möglichst viel auf diesem Sektor in der Praxis umzusetzen durch die Installation von

Photovoltaik- und Sonnenkollektoranlagen von Kraft-Wärme-Kupplungen und Wärmepumpen, aber auch von Biomasseanlagen. Aus diesem Grund wird auch die intensive Weiterbildung des gesamten Personals mit Schwerpunkt Umweltschutz betrieben. So hat Korkisch auch einen Solarstammtisch ins Leben gerufen, um die Bewusstseinsbildung in der Branche und bei den Kunden über Solarenergie zu manifestieren.

Die Nachfolge ist gesichert

Komm. Rat Gerhard Korkisch engagiert sich nicht nur für das Unternehmen, sondern übt eine Reihe weiterer Funktionen in Kammern, Verbänden und Innungen aus (Eurosolar Austria, Normungsinstitut, Innung...). Die Zukunft des Unternehmens Korkisch Energie hat bereits in personam Mag. Peter Hnidek stattgefunden. Er ist der Neffe des Firmengründers und seit 2004 Geschäftsführer. Vor und während seines EU-Studiums hat Hnidek fünf Jahre praktisch bei Firma Korkisch in allen Abteilungen gearbeitet und sich so ein großes praktisches und theoretisches Wissen angeeignet. Vor dem Eintritt in das Unternehmen, war er fünf Jahre in der Softwareausbildung tätig und vier Jahre lang Lektor an der Fachhochschule für Steuerrecht. Seine Vorstellungen für die Zukunft sind klar definiert. So möchte er neue Geschäftsbereiche entwickeln und zukünftig als Generalunternehmer für Haustechnik im Neubaubereich agieren, was mit einer Mitarbeiteraufstockung zwangsläufig verbunden sein wird. Weiters beabsichtigt er die Firmenstruktur zu straffen, selbständige Zellen aufzubauen und die Mitarbeiter zum projektorientierten Arbeiten hinzuleiten. Hnidek: „Der Innovationsgeist und das Engagement meines Onkels soll unter meiner Führung weiterleben.“ ■



Die Umpioniere, TGA-Haward-Preisträger und GF des Unternehmens Korkisch aus Wien 13 (v. l.): Komm.-Rat Gerhard Korkisch und Mag. Peter Hnidek

► Infos

www.korkisch.at

■ Straka in Retz, Hollabrunn und Laa a. d. Thaya will seine Kunden zu Fans machen

Wärme, Wellness, Wohlbefinden

Der TGA-Haward ist eine Anerkennung für das ständige Bemühen des Familienunternehmens Straka, seine Kunden und Mitarbeiter zu begeistern.

Die Brüder Michael und Thomas Straka leiten das 1957 vom Vater Rudolf gegründete Unternehmen. Unterstützt werden sie von den beiden Prokuristen Georg Kober und Rosemarie Prikasky. Und Monika Straka – die Mutter von Michael und Thomas – ist nach wie vor die Seele der Firma und steht in allen Belangen hilfreich zur Seite. Gemeinsam mit den 70 Mitarbeitern (davon 14 Lehrlinge) in den drei nahezu gleich aufgebauten Weinviertler Standorten (Retz, Hollabrunn, Laa a. d. Thaya) bemüht sich das Installationsunternehmen um seine Kunden nach dem Firmen-Motto „Wärme – Wellness – Wohlbefinden“.

Wie es der Kunde wünscht

„Mit diesem Leitsatz wollen wir unseren Kunden auch demonstrieren, dass eine Sanierung im Badbereich für sie ohne Probleme ablaufen kann.“, erklärt Michael Straka, der für diesen Bereich sowie die internen organisatorischen Abläufe verantwortlich zeichnet. Die Kombination aus Schauraum, Beratung und dem großen Produktangebot der in den Straka-Betrieben eingerichteten „Aqua-Points“ konnte auch das Abwandern vieler Kunden in die Baumärkte verhindern. Einhergehend mit dem Firmen-Motto ist auch die Wahlmöglichkeit für Privatkunden zu sehen, entweder nur die Ware zu kaufen

(und sich alles selbst einzubauen) oder aber das Straka-Angebot „Alles aus einer Hand“ anzunehmen. Und das nicht nur bei Bädern und Fliesen, sondern auch in den Bereichen Heizung, Alternativenergie, Lüftungs- und Elektrotechnik. Die breite Dienstleistungs- und Produktvielfalt kann als eine wesentliche Erfolgssäule des Unternehmens angesehen werden. „Das bedingt aber auch, dass die Mitarbeiter entsprechend geschult und auf dem Laufenden gehalten werden.“, wie Michael Straka feststellt.

Mit(arbeiter)unternehmer

Bei Straka wird viel Wert auf die Mitarbeiter gelegt. Aus sehr gutem Grund. Sie werden nicht nur ständig aus- und weitergebildet, sondern sind zum Teil auch in betriebliche Entscheidungsprozesse eingebunden – bei Familienunternehmen ist das ja nicht immer der Fall. „Wir fördern die Kreativität unserer Mitarbeiter – sie sollen dadurch auch zu Mitunternehmern werden.“ erläutert Michael Straka und erklärt weiter: „Das Verantwortungsbewusstsein im Arbeitsprozess ist für alle ein ehrliches Anliegen geworden!“

Klare Aufgabenteilung

In der genauen Festlegung der Zuständigkeitsbereiche der „Chefs“ liegt ein weiterer wichtiger Punkt – gerade bei Familienbetrieben eine Frage, die eindeutig beantwortet sein sollte. Ing. Thomas Straka und Prok. Georg Kober sind für die Planung und Ausführung von Großprojekten zuständig, wo Straka auch die komplette Dienstleistungs- und Angebotsvielfalt in den Bereichen

HLKS-E und Fliesenverlegung bietet. Der Großkundenbereich wurde in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut – sehr erfolgreich, wie viele Referenzanlagen veranschaulichen: die Therme Laa a. d. Thaya, das Krankenhaus Mistelbach, das Gemeindezentrum Hagenbrunn und die Frank Stronach Fußball-Nachwuchs-Akademie in Hollabrunn seien hier stellvertretend für viele weitere „Straka-Projekte“ genannt.

Gute Kontakte

Mit Planern und Architekten besteht seit Jahren eine gute Zusammenarbeit. Nicht zuletzt deshalb, weil das Unternehmen regelmäßig auf die Weiterbildung in neuen Technologien Wert legt. Die ausführenden Mitarbeiter, Monteure und Lehrlinge sind damit profunde und kompetente Ansprechpartner, die dadurch das Arbeiten für Planer und Architekten erleichtern. Auch die Vorbereitung der Großbaustellen unterliegt bei Straka einem ständigen Verbesserungsprozess, sodass ein reibungsloser Ablauf von Planung und Ausführung gewährleistet ist.

Reiner Zufall?

Wenn man sich jetzt noch die Frage stellen sollte, worauf das „Straka-Erfolgsgeheimnis“ beruht, braucht man sich nur die vier Überschriften dieser Seite in Erinnerung rufen: Wie es der Kunde wünscht, Mit(arbeiter)unternehmer, klare Aufgabenteilung, gute Kontakte. In Kombination mit dem Ziel (Firmen-Motto), das alle an einem Strang ziehen lässt und mit dem sich alle identifizieren, hat man die wesentlichen Ingredienzien entschlüsselt.

Dass diese Erfolgssäulen mit der TEMP-Methode, mit der das Unternehmen seit einiger Zeit arbeitet, eng in Verbindung stehen, ist kein Zufall, sondern eine Strategie, die mit Alfred Lang von der Beraterwerkstatt erarbeitet, umgesetzt und weiter verfolgt wird. ■

► Infos

www.straka.at



Haben sich die Aufgaben im Unternehmen gut aufgeteilt und motivieren die Mitarbeiter (v. l.): Ing. Thomas Straka, Michael Straka, Monika Straka



Punkteten mit ihrem Betrieb bei der TEMP-Bewertungsmethode: Das Unternehmer-Ehepaar Margit und Reinhard Zieserl bei der Übergabe des TGA-Haward

■ Zieserl Haustechnik aus Graz hat sich auf drei Gebiete spezialisiert

Wärmepumpe, Wellness, Sanierung

Das mit dem TGA-Haward ausgezeichnete steirische Unternehmen Zieserl hat sich vor allem auf drei Standbeine fokussiert und konnte sich hier in relativ kurzer Zeit sehr gut etablieren.

Das steirische Installationsunternehmen Zieserl in Graz ist einer der drei Gewinner des vom TGA kreierten Haward (Haustechnik-Award). Ein Besuch unseres Redakteurs Ulrich Baron bei Reinhard Zieserl in Graz bestätigt das gute Abschneiden bei der Bewertung des Unternehmens nach der TEMP-Methode.

Der erste Eindruck von Herrn Zieserl, einem Mittdreißiger, verheiratet und Vater zweier Söhne ist freundlich, bestimmt, sehr innovativ, wissenshungrig, zukunftsorientiert mit klaren Vorstellungen.

Zieserl hat eine abgeschlossene Lehre als Elektroinstallateur und danach eine Ausbildung als Gas-Wasser-Zentralheizungs-Installateur absolviert, worin er 1994 seine Meisterprüfung ablegte.

Mit 25 Jahren machte er sich selbstständig auf dem Gebiet Handel und Service für Weißware. Und vor fast genau 10 Jahren gründete er gemeinsam mit seiner

Gattin Margit das Installationsunternehmen für Gas-Wasser-Heizung und Elektro in Graz. Zur Zeit beschäftigt das Unternehmen 14 Mitarbeiter.

Seit 2001 ist Zieserl Harreither-Partner, wovon er viel, besonders auf betriebswirtschaftlichem Gebiet, profitiert hat.

Drei Unternehmensstandbeine

„Mein Unternehmen fußt auf drei Standbeinen. Wir sind Spezialist auf Erdwärmepumpen, wo wir unter den Top-Drei-Unternehmen der Steiermark zu finden sind. In den letzten drei Jahren haben wir 70 Heizungswärmepumpen eingebaut. Zum anderen bieten wir die Komplettanierung in der gehobenen Preisklasse an und nicht zuletzt haben wir uns auf Wellness-Produkte im privaten Bereich spezialisiert. Hier ist in erster Linie das American-Whirl-Pool und die Infrarotkabine zu nennen,“ erklärt Zieserl. Und für die Wellness-Schiene ver-

fügt Zieserl in Raaba einen eigenen Standort.

In Zukunft will der Geschäftsführer auch verstärkt in die Technologie der kontrollierten Wohnraumlüftung einsteigen und wartet schon sehnsüchtig auf die Marktreife der Brennstoffzellen-Heizgeräte, deren Entwicklung er mit großem Interesse verfolgt.

Zieserl gehört zu den Menschen die gerne neue Wege beschreiten.

Mitarbeiterschulung und Bauherrenabende

Um das Ziel dieser Wege zu erreichen, sind natürlich auch die Mitarbeiter stark gefordert. So werden diese permanent zu Firmenseminaren geschickt, aber auch interne Schulungen, besonders betriebswirtschaftlicher und technischer Natur sowie der Umgang mit Kunden, werden mehrmals im Jahr durchgeführt.

Fünf Mal pro Jahr werden Bauherreninformationsabende durchgeführt die schwerpunktmäßig die Erdwärmepumpe und Flächenheizungen zum Thema haben. Das Highlight ist einmal jährlich der Zieserl Solarabend für Stammkunden, zu dem er jedes mal 120 bis 150 Personen begrüßen kann.

Das Unternehmensleitbild

Ein gut geführtes Unternehmen hat natürlich ein Leitbild nach dem es lebt und arbeitet. Das Zieserl Leitbild umfasst 12 Punkte, deren Kernaussagen sind: „Im Mittelpunkt unseres Handelns steht der Kunde, im Rahmen unserer Möglichkeiten gehen wir auf seine Wünsche ein. Es werden von uns nur Qualitätsprodukte verwendet. Von gut motivierten und geschulten Mitarbeitern wird von uns ein selbstständiges Handeln erwünscht und gefördert. Jeder Mitarbeiter gestaltet mit seiner Erfahrung und seinem Können wesentlich den wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens. Umweltschutz ist uns nicht nur eine Verpflichtung, sondern ein persönliches Anliegen. Wir werden auch in Zukunft neue Technologien und Innovationen in unser Unternehmen einbinden. Innovative Kundengespräche sowie Infoabende für Mitarbeiter und Kunden werden regelmäßig durchgeführt.“ Und als letzter Punkt: „Der Erfolg ist unser bester Motivator sowie das Resultat aller oben genannten Punkte“.

Zukunftspläne

Aber Zieserl will nicht bis zu seinem Lebensabend im Unternehmen tätig sein, sondern hat schon konkrete Zukunftspläne, die er mit 50 realisiert haben will. „Zum 20. Firmenjubiläum wird mein Unternehmen an einen Nachfolger weitergegeben und damit der Weg freigemacht für neue Herausforderungen. Dabei gehen die Überlegungen in Richtung Betriebsberater für kleine und mittlere Betriebe. Aber eines Betriebsberaters der mit den Betrieben mitlebt.“

Gattin Margit, die von Beginn an mitarbeitet und eine tragende Säule des Unternehmens ist, kann sich mit den Vorstellungen ihres Gatten gut anfreunden, am besten aber dann, wenn einer der beiden Söhne das Erbe antritt. ■

► Infos

www.zieserl.at