



In jeder Beziehung
zählen die Menschen



„Man kann selbst chaotisch sein –
die Sparkasse macht's wieder gut“



Seit 1996, als sie mit ihrer Familie in die Ragnitz zog, ist Maria Löschnigg Kundin der Filiale Ragnitz der Steiermärkischen Sparkasse, und seit damals wird sie von Fritz Krenn betreut. Der wiederum kümmert sich hier schon seit 25 Jahren um die Kunden.

Die Assistenzprofessorin am Institut für Anglistik der Universität Graz nutzt ein breites Spektrum von Serviceleistungen und Angeboten der Bank: Konten, Versicherungen, Bausparverträge, die Finanzierung der Wohnung und des Autos – die verheiratete Mutter zweier Söhne schätzt es, dass alles aus einer Hand kommt und dass sie einen Ansprechpartner für alle Anliegen hat.

Österreich

SICHER IST SICHER

PRIVATKUNDEN

Dr. Maria Löschnigg, Graz

Plötzlich in den Kopf steigende Hitze, beschleunigter Puls, Atemlosigkeit – mit einem Wort: Panik! Alles weg! Geldbörse, Kreditkarten, Bankomatkarte ... Man kennt den Schreck, der einen befällt, wenn man plötzlich seine Brieftasche nicht mehr findet. Und so kann man sich auch vorstellen, wie sich Maria Löschnigg fühlte, nachdem ihr in Wien in der U-Bahn die Handtasche gestohlen worden war. Und das natürlich am Wochenende, wenn man nicht einfach in die nächste Bank gehen kann, um nach Hilfe zu fragen. Aber einer konnte sofort helfen: Fritz Krenn, Frau Löschniggs Bankbetreuer der Filiale Ragnitz der Steiermärkischen Sparkasse. Den versuchte sie – Wochenende hin oder her – nämlich ans Telefon zu bekommen, was gleich klappte, und schon war alles geritzt: Karten gesperrt, alles sicher. Neue Karten bestellt, alles perfekt. „Alleine dieser Fall erklärt ja schon, warum ich mit der Steiermärkischen Sparkasse so zufrieden bin“, lacht Löschnigg – und warum die Assistenzprofessorin am Institut für Anglistik der Universität Graz noch gar nie auf die Idee gekommen ist, über einen Wechsel zu einer anderen Bank nachzudenken.

Löschnigg war auch nie bei einer anderen Bank. „Schon mein Vater war bei der Steiermärkischen Sparkasse, und so war es irgendwie gar keine Frage, dass ich mein Konto auch im selben Institut habe.“ Und nicht nur das Konto. „Alles eigentlich: Versicherungen, Bausparverträge, die Finanzierung der Wohnung und des Autos ...“, zählt die Mutter eines 8- und

eines 15-jährigen Sohnes auf. „Es hat für mich auch nie einen Grund gegeben, woanders hinzugehen.“

Und daran sei im Wesentlichen Krenn „schuld“. Egal, ob die Bankomatkarte des Sohnes gebrochen war oder das Fahrrad aus dem Keller gestohlen wurde, Krenn sei ihr Ansprechpartner für alles und mache es wieder gut. „Er setzt sich ein für uns, das kann kein anderer besser“, ist Frau Löschnigg überzeugt. Krenn selbst freut sich zwar über die Lorbeeren, bleibt aber bescheiden. „Schauen Sie, es ist wichtig, dass sich die Leute auf uns verlassen können. Schließlich geht es immer um ihr Geld.“ Und so ruft er seine Kunden stets an, wenn die Bindung eines Sparbuches endet, Bausparverträge auslaufen oder sich eine gute Anlagemöglichkeit auftut. „Kommunikation ist alles“, verrät er eine seiner Grundregeln.

Sensibilität verlangen natürlich auch die Beratungsgespräche. Schließlich ist es manchmal nicht so einfach herauszufinden, was der Kunde gerne möchte. Mehr Risiko, oder vielleicht doch lieber größere Sicherheit? „Nein, ich habe noch nie erlebt, dass mir Herr Krenn etwas einreden wollte“, versichert Löschnigg. „Wir haben auch keine großartigen Anlagen, aber wenn uns Herr Krenn sagt, dass dieses oder jenes sicher ist, dann ist es auch sicher!“, beschreibt sie die Vertrauensbasis, die das Fundament der Beziehung zwischen Sparkasse und Kunden darstellt. „Auch hier geht es wieder um Kommunikation“, ergänzt Krenn. „Im Beratungsgespräch kann man ja zwei, drei Dinge gemeinsam mit dem Kunden andenken, und dann wird er sich entscheiden. Es gibt für jeden das Richtige!“

24



„Die Sparkasse hat für uns den Vorteil, dass die internen Wege kurz sind und Entscheidungen daher schnell getroffen werden“



Seit der Gründung im Jahr 1964 als kleine Tischlerei ist die Firma Kamper ein reiner Familienbetrieb. Heute befinden sich unter dem Dach der Holding Johann Kamper GmbH sechs Tochtergesellschaften mit insgesamt 120 Mitarbeitern, deren Arbeit ineinandergreift und so eine Kernkompetenz perfektionieren:

Die Umsetzung kreativer Designs und die hochqualitative Verarbeitung exklusiver Materialien. Die Firmengruppe zählt damit zu den führenden Anbietern von Gesamtlösungen für komplexe Baudienstleistungen und vereint die Bereiche Tischlerei, Metall, Boden und Bau.

Österreich

STARKE FAMILIENBANDE

JOHANN KAMPER GMBH, HART BEI GRAZ

Hans und Karl Kamper, Geschäftsführer

Exklusiv, elegant, gediegen, edel – und trotzdem modern und peppig. Besuchern der Firma Kamper gehen schnell die Attribute aus, wenn sie den Firmensitz in Hart bei Graz betreten. Dunkle Edelhölzer, Natursteine, polierte Metalle und alle erdenklichen anderen Materialien gehen eine Symbiose ein, die einen einzigartigen Stil vermitteln. Der genügt nicht bloß den höchsten Ansprüchen, sondern schraubt diese mit neuen Maßstäben in ungeahnte Höhen. Und das, wie gesagt, ist eigentlich bloß der Arbeitsbereich der Firma.

Wie es dann bei den Kunden aussieht, das zeigen die prachtvollen Fotos an den Wänden, abgelichtet in Hotels, Restaurants, Casinos, Villen, Shops und öffentlichen Gebäuden in weiten Teilen der Welt: Unter den Referenzen findet man unter vielen anderen die Residenzen von Gunter Sachs in Velden und London, die Albertina in Wien, sämtliche Dependancen der Casinos Austria, das Do & Co-Hotel in Wien, das Magic Circus Hotel im Disneyland Paris und, und, und ...

Ein gewaltiges Spektrum also, das seinen Anfang in einem kleinen Kristallisationspunkt nahm, als im Jahr 1964 Johann Kamper eine Tischlerei gründete – im Keller seines Wohnhauses. Er kümmerte sich ums Handwerk, seine Frau um das Management, das damals bloß noch nicht so genannt wurde. „Sie hatte wesentlichen Anteil am Wachsen der Firma“, erzählt Hans Kamper, der gemeinsam mit seinem Bruder Karl im Jahr 1982 die Leitung des Betriebes übernommen hat. Karl, der jüngere der beiden, zuständig für alles Technische, Hans für die kaufmännischen Belange.

Inzwischen ist aus der einst kleinen Tischlerei ein Großunternehmen geworden, dessen Kerngeschäft zwar noch immer in der Holzbe- und -verarbeitung liegt,

das aber nun eine Reihe von weiteren Geschäftsfeldern abdeckt: Metallbau, Bau, Boden und Bauträger finden sich unter der Kamper-Holding als jeweils eigene Firmen, die zum Teil schon von der dritten Kamper-Generation geführt werden: Rafaela, Tochter von Karl, ist Baumeisterin, Hans' Sohn Martin Tischlermeister, und beide sind sie Mitglieder der Geschäftsführung. Die Gruppe mit ihren 120 Mitarbeitern konzentriert sich mit ihren exklusiven Baudienstleistungen auf 4- und 5-Sterne-Hotels, Casinos, repräsentative Büro- und Geschäftsräumlichkeiten, Privatresidenzen, Senioren- und Krankenhauseinrichtungen und auf die Einzelstück- und Serienfertigung für Designer. Die mehr als 30% Exportanteil erreicht das Unternehmen vor allem in Westeuropa, aber auch in den USA wickelt es exklusive Projekte ab.

Dass solche Aktivitäten auch finanztechnisch herausfordern, liegt auf der Hand. Doch mit der Steiermärkischen Sparkasse „haben wir hierfür einen guten Partner“, weiß Hans Kamper das Familienunternehmen in guter Gesellschaft. „Sie ist groß genug für unsere Auslands- und USA-Aktivitäten, aber klein genug, damit Entscheidungen rasch fallen. Unser Betreuer sagt immer, er brauche nur 4 Stockwerke mit dem Lift zu fahren und könne gleich mit dem Vorstand reden“, schätzt er die schlanke Struktur der Bank.

Vielleicht erinnert ihn das auch an das eigene Unternehmen – denn unter den Familienmitgliedern sind die Kommunikationswege eben auch kurz, selbst wenn der Betrieb inzwischen so groß geworden ist. Aber gewisse Dinge sind eben unabänderlich. Wie auch die Tradition, dass bei Kamper Frauenpower ernst genommen wird: Von den Mitgliedern der Geschäftsführung ist die Hälfte weiblich – eine kleine Reverenz gegenüber der Mitbegründerin und ersten Managerin der Firma, wie deren beide Söhne Hans und Karl schmunzelnd anmerken.

„Andere Banken haben sich in der Krise zurückgezogen – die Banka Sparkasse aber nicht“



600 Millionen Schachteln für Medikamente und Lebensmittel werden heuer das Štalekar-Werk in Šmartno bei Slovenj Gradec etwas südlich von Lavamünd verlassen und dann Pharmazeutika von Sandoz, Merck, Fresenius und vielen anderen als Verpackung dienen.

Das Umsatzwachstum betrug schon in den letzten Jahren durchschnittlich 30%, heuer wird eine Steigerung von 45% erwartet. 4,8 Millionen Euro hat Štalekar seit 2007 in neue Technik und Hallen investiert, bis 2012 sind weitere 2,2 Millionen verplant.

Slowenien

Frei entfaltet

GEP ŠTALEKAR, ŠMARTNO BEI SLOVENJ GRADEC

Jože Lenart, Finanzmanager

Peter Sušec, Produktionsmanager

So mancher weltberühmte Magnat beansprucht die Geschichte für sich, er habe sein Unternehmen in einer Garage gegründet und dort die ersten Produkte entwickelt und gefertigt – mag sie stimmen oder auch nicht. Bei Bojan Štalekar stimme sie aber ganz sicher, versprechen seine beiden Mitarbeiter Jože Lenart und Peter Sušec hoch und heilig. Und auch Bojan Štalekar selbst würde, müsste er nicht gerade nach einem Schiunfall das Bett hüten, beteuern, dass es sich so zugetragen hatte, damals vor bald 25 Jahren, als er mit gerade einmal fünf Mitarbeitern begonnen hatte, für ein Pharmaunternehmen Verpackungsschachteln zu drucken, zu stanzen, zu falten und zu kleben. Die Lage der Firma in Šmartno bei Slovenj Gradec, nicht weit von der österreichischen Grenze entfernt, unterstreicht die Geschichte: Die modernen Hallen liegen am Rande eines hübschen Wohngebietes ...

Mit einer Garage käme Štalekar heute nicht mehr weit – zu rasant hat sich das Geschäft entwickelt: 200 Millionen Verpackungen für Medikamente, Lebensmittel und mehr haben zuletzt jährlich die Druckerei verlassen, heuer werden es bereits drei Mal so viele sein, die dann hauptsächlich nach Slowenien, Österreich, Deutschland und Kroatien verschickt werden an Auftraggeber wie Sandoz, Merck, Fresenius und auch Lannacher, einst das Familienunternehmen des früheren Wirtschaftsministers Martin Bartenstein. In der Kundenliste finden sich überwiegend Pharmaunternehmen – sie machen rund 80% des Gesamtvolumens aus. Was den Grund hat, dass in diesem Bereich innovative Drucktechnik immer mehr gefragt ist, erklärt Produktionsmanager Peter Sušec

und zeigt eine Medikamentenschachtel, die eine Art Hologramm aufgedruckt hat – „ein Schutz gegen Fälschungen der Arzneien“, ergänzt er und setzt nicht ohne Stolz nach: „In unserer Region, und die zieht sich bis nach Südösterreich hinein, sind wir die einzigen, die so etwas in dieser Qualität machen können.“ Nagelneue, zum Teil in Europa einzigartige Maschinen, die pro Stunde 100.000 Schachteln falten können; eine Presse, die ebenso schnell Kartons in Brailleschrift bedruckt; ein Lager für 1.800 EU-Paletten; moderne technische Einrichtungen, weil auch die Štalekar-Kunden am liebsten just-in-time beliefert werden – die Vorreiterrolle will das Unternehmen keinem anderen überlassen.

Qualität und Innovation seien also das wenig überraschende Geheimnis des Erfolges, dessen Ausmaß erstaunt dann aber doch: 30% Umsatzzuwachs pro Jahr von 2005 bis 2009, 2010 wird ein Zuwachs von 45% angepeilt. Dementsprechend ist auch der Einsatz – hier arbeiten die rund 100 Mitarbeiter sechs Tage die Woche in drei Schichten. Auch an Investitionen lässt Štalekar nichts an Engagement vermissen: 2007 beispielsweise steckte er 2,6 Millionen Euro in neue Technik, 2 Millionen Euro davon finanzierte er über die Banka Sparkasse Slowenien, womit er einer der größten Kunden der Sparkasse ist – und die Sparkasse sein wichtigster Partner. „Andere Institute haben sich im vergangenen Jahr auf Grund der Krise zurückgezogen, nicht so die Banka Sparkasse“, streicht Finanzchef Jože Lenart die gute Kooperation hervor. „Sie ist die Einzige, die uns immer unterstützt hat.“

Und so werden Kredite und Leasinggeschäfte weiterhin über Bankbetreuer Peter Rozman abgewickelt, der auch künftig eine Menge zu tun haben wird. Denn im Investitionsplan für 2010 bis 2012 stehen schon wieder mehr als 2,2 Millionen Euro ...



„Die Sparkasse versteht, was wir machen, was wir brauchen. So soll es sein!“



Das 1990 gegründete Unternehmen Exor mit Sitz in Zagreb hat sich in der Automatisierungstechnik zum größten Industrie-Ausrüster in Südosteuropa entwickelt. Mit den Tochtergesellschaften in Indien, Kasachstan, Italien, Serbien, Slowenien, Mazedonien, Kosovo, Bosnien und Herzegowina und Russland ist die Firma weltweit aktiv mit Schwerpunkt Mittlerer und Ferner Osten.

Rund 300 Mitarbeiter entwickeln und programmieren die Steuerungstechnik für Maschinen in der Metall- und Papierindustrie, in Raffinerien, Tagbau-Minen, Kraftwerken und auch für Verkehrssteuerungsanlagen.

Kroatien

Exakt orientiert

EXOR GROUP, ZAGREB

Ivica Meštrović, Direktor

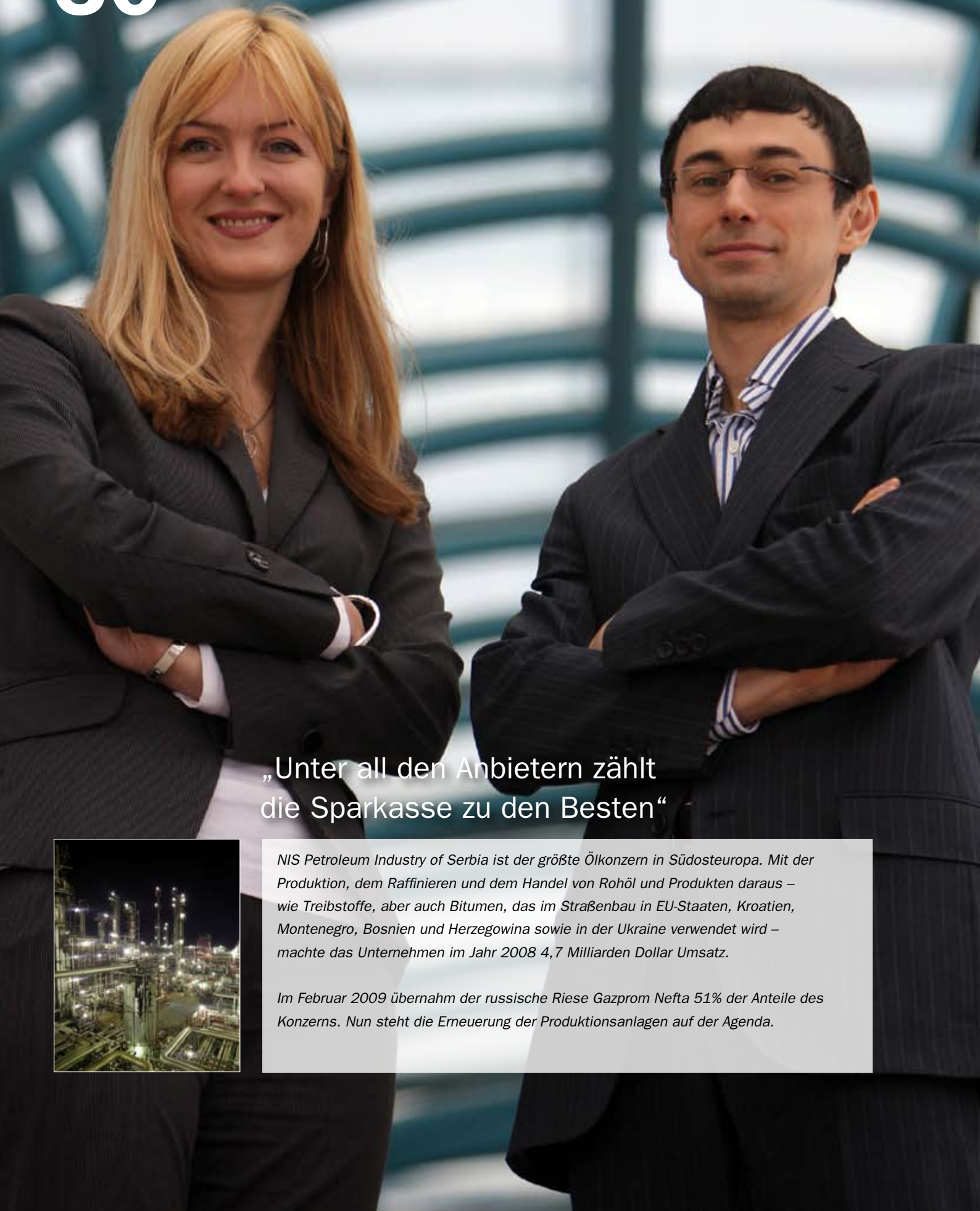
Alufolie darf im Hause Meštrović nicht sorglos verwendet werden. Sie gilt als wertvolles Gut! „Als ich gesehen habe, wie meine Frau ein Stück zusammengeknüllt und weggeworfen hat, habe ich sie entsetzt gefragt, ob sie überhaupt eine Ahnung hat, wie aufwändig die Herstellung von Alufolie ist“, erzählt Ivica Meštrović schmunzelnd. Natürlich wusste Frau Meštrović darauf keine Antwort, wie denn auch! Aber da half ihr Mann aus, denn der weiß es ganz genau. Seine Firma „Exor“ mit Sitz im Süden der kroatischen Hauptstadt Zagreb macht ihr Geld mit Automatisierungstechnik – also auch damit, Maschinen in Fabriken so exakt zu steuern, dass sie aus einem dicken, viele Tonnen schweren Aluminiumblock eine bis zu 0,004 Millimeter dünne Folie walzen. „Das ist eine der größten Herausforderungen in unserem Bereich“, legt Direktor Meštrović gleich los. „Stellen sie sich vor, sie müssen die immer dünner werdende Folie über hunderte Rollen hunderte Meter weit in Hochgeschwindigkeit laufen lassen, von denen jede einzelne angetrieben und gesteuert werden muss – so exakt, dass die Folie nicht reißt ...“ Denn wenn das passiert, steht die Maschine stunden-, wenn nicht tagelang. Eine teure Sache. Ähnlich ist es bei der Herstellung von Papiertaschentüchern, wo jede einzelne, hauchdünne Papierschicht mit 120 Meter pro Sekunde durch die Maschinen rast.

Doch offenbar sind die rund 300 Mitarbeiter von Exor so exakt in ihrer Arbeit, dass derlei Probleme selten auftreten – sonst wäre das Unternehmen nicht innerhalb von 20 Jahren zur Nummer eins im Industriesektor in Südosteuropa aufgestiegen. Den Kunden in aller Welt liefert Exor die Steuerungstechnik und die Software, die aus riesigen, oft haushohen Maschinen in der Metall- und Papierindustrie, in Raffinerien, Tagbau-Minen und Kraftwerken erst auf Mikromillimeter genau arbeitende

Präzisionsgeräte machen. Weiters stammt die gesamte Elektronik in kroatischen Tunnels und der verkehrsabhängigen Geschwindigkeitsregelung auf den Autobahnen aus dem Hause Exor. Rund 25 Millionen Euro Umsatz macht das Unternehmen mit seinen neun Tochtergesellschaften in Indien, Kasachstan, Italien, Serbien, Slowenien, Mazedonien, Kosovo, Bosnien und Herzegowina und Russland.

Gegründet hat das Unternehmen Ivica Meštrović selbst. Das war im Jahr 1990, nachdem er schon in der Elektroindustrie gearbeitet hatte. Gemeinsam mit italienischen Partnern verfolgte er das Ziel, sich in seinem Spezialgebiet EXklusiv zu ORientieren, woraus gleich der Firmenname „Exor“ entstand. Doch schon fünf Jahre später zahlte er seine ausländischen Partner aus, heute ist Exor ein rein kroatisches Unternehmen, in dem die Mitarbeiter nicht nur am Erfolg, sondern auch am Gewinn beteiligt sind.

Einen großen Anteil am Gedeihen der Firma habe auch die Sparkasse, erzählt Meštrović. Denn in seiner Branche geht es um gewaltige Summen, und dementsprechend fallen auch die Bankgarantien aus, die er seinen Angeboten beilegen muss. Und zwar so gut wie täglich. „Wir bewegen uns in einem sehr umkämpften Markt, da müssen wir manchmal schon 15 Angebote legen, um einen Auftrag zu bekommen.“ Eine Herausforderung für die Erste & Steiermärkische Bank Kroatien (ESB), die als Hauptbank des Unternehmens Flexibilität beweisen muss – und das mit Erfolg meistert, wie Meštrović seine Zufriedenheit ausdrückt. „Eine Bank kann nie gut genug sein, doch wir haben die beste, die man bekommen kann“, schätzt er die Partnerschaft, die diese Bezeichnung wirklich verdiene. „Exor und die ESB passen gut zusammen. Die Sparkasse versteht, was wir machen, was wir brauchen, und investiert auch in die Partnerschaft. So soll es sein!“



„Unter all den Anbietern zählt die Sparkasse zu den Besten“



NIS Petroleum Industry of Serbia ist der größte Ölkonzern in Südosteuropa. Mit der Produktion, dem Raffinieren und dem Handel von Rohöl und Produkten daraus – wie Treibstoffe, aber auch Bitumen, das im Straßenbau in EU-Staaten, Kroatien, Montenegro, Bosnien und Herzegowina sowie in der Ukraine verwendet wird – machte das Unternehmen im Jahr 2008 4,7 Milliarden Dollar Umsatz.

Im Februar 2009 übernahm der russische Riese Gazprom Nefta 51% der Anteile des Konzerns. Nun steht die Erneuerung der Produktionsanlagen auf der Agenda.

Serbien IN BEWEGUNG

NIS PETROLEUM INDUSTRY OF SERBIA

Aleksej Urusov, Head of Function for Economics,
Finance and Accounting

Ivana Žarkovic Petruševski, Stellvertretende Geschäftsführerin

Fährt man auch abseits der Autobahn durch Serbien, so leuchtet einem das charakteristische Rot schon bald vertraut entgegen. Es steht für Bewegung, Fortkommen und auch für moderne Shops, in denen man schon regelrecht einkaufen kann. Es steht für NIS, die Tankstellen von NIS Petroleum Industry of Serbia – der größten Ölgesellschaft in Südosteuropa.

Eine Million Tonnen Ölproduktion pro Jahr, 7,3 Millionen Tonnen Öl-Raffineriekapazitäten an zwei Standorten, eine Flüssiggas-Raffinerie, 480 Tankstellen, 11.000 Mitarbeiter, 4,7 Milliarden Dollar Umsatz im Jahr 2008, 35% Marktanteil im Öl- und Kraftstoffhandel ... Ein gewaltiges Unternehmen mit noch mehr Entwicklungspotenzial, wie der Einstieg der russischen Gazprom Neft im Februar 2009 wohl gewertet werden darf. 51% der Anteile des bis dahin verstaatlichten Unternehmens hat der russische Top-Player übernommen und angesichts der weltweiten Finanzkrise gleich alle Hände voll zu tun bekommen.

Sofort wurde eine Restrukturierung der Finanzen in die Wege geleitet – in einer Größenordnung von 900 Millionen Dollar. Angebote wurden von allen relevanten Banken eingeholt, darunter auch von der Erste Bank Novi Sad, die es nicht nur unter die besten sieben schaffte, sondern auch noch in der letzten Runde überzeugte und nun im kleinen Kreis der Partnerbanken des Ölkonzernes weilt.

Doch nicht nur wenn es um das Vertrauen in Bezug auf das Geld und die Schulden aus der Vergangenheit geht, kann die Erste Bank punkten, erzählt Ivana Žarkovic Petruševski, Stellvertretende Geschäftsführerin von NIS Petroleum Industry of Serbia, sondern auch bei den Mitteln der Gegenwart und bei den Finanzen der Zukunft: Schon jetzt landen 20% aller Einnahmen des Konzerns auf Konten der Erste Bank, und über die nahe Zukunft wird auch schon verhandelt: Da stehen nämlich Sanierungen und Ausbauten der beiden Raffinerien in Novi Sad und in Pančevo auf dem Plan, in die auch wieder 500 Millionen Dollar investiert werden. Für sämtliche Bankgarantien dafür ist die Erste Bank zuständig, „weil wir mit ihr gut arbeiten können“, so die Stellvertretende Geschäftsführerin. Was nicht zuletzt an den guten Kontakten zu der Bank liegt, die so gut sind, dass das Unternehmen sogar einen Mitarbeiter der Ersten Bank abgeworben hat – der nun erst recht erfolgreich mit seinen ehemaligen Kollegen zusammenarbeitet, lacht Ivana Žarkovic Petruševski.

Ziel des eingeleiteten Programmes ist es, die Energieversorgung in Serbien zu stabilisieren sowie die Wettbewerbsfähigkeit und die Effizienz zu steigern, erklärt Aleksej Urusov, Chef für Wirtschaft, Finanzen und Buchhaltung im Konzern. Dafür wird eine Qualitätsoffensive gestartet: bessere Produkte, die voll auf die Bedürfnisse des Marktes abgestimmt werden, beispielsweise mit Kraftstoffen, die die Schadstoff-Norm Euro 5 erreichen. Denn schon jetzt lautet eine klare Vorgabe, bis 2012 die besten in der Region überhaupt zu werden und sich auf diese Weise für einen EU-Beitritt Serbiens zu rüsten.

„Obwohl unsere Labors viel kosten,
hat die Sparkasse nie Bedenken gezeigt“



Trotz Finanzkrise hat Bosnalijek, der führende Pharmakonzern in Bosnien und Herzegowina, im Vorjahr kräftige Wachstumsraten gezeigt. Plus 11% beim Umsatz, seit dem Jahr 2002 betrug das Plus durchschnittlich 12%.

Bosnalijek beschäftigt rund 800 Mitarbeiter und liefert seine Produkte schon fast zur Hälfte ins Ausland – hauptsächlich nach Russland, Afrika und in den Mittleren Osten. Das in Sarajevo börsennotierte Unternehmen wurde Ende 2009 in den BTAX (Bosnian Traded Index) an der Wiener Börse aufgenommen.

Bosnien und Herzegowina

GESUNDE ENTWICKLUNG

BOSNALIJEK, SARAJEWO

Zinaida Babović, PR-Managerin

Wie das alles funktioniert haben soll, ist für jene, die nicht dabei waren, nur schwer vorstellbar – aber es hat funktioniert. In der ersten Hälfte der 90er-Jahre tobte in Sarajewo der Krieg, wurde geschossen, gebombt, geplündert, die Wirtschaft kam fast völlig zum Erliegen. Aber eben nur fast. Im Norden der Stadt, beim Pharmakonzern Bosnalijek, wurde auch unter diesen schweren Bedingungen weiter gearbeitet und produziert. In unterirdischen Labors, unterbrochen von Stromausfällen, unter enormer psychischer Belastung. „Man hat nicht gefragt, ob das geht, sondern nur geschaut, wie es geht. Es war einfach notwendig, zu produzieren, schließlich brauchten die Menschen und auch die Armee mehr Medikamente denn je“, erzählt Zinaida Babović, PR-Managerin von Bosnalijek, größter Pharmakonzern in Bosnien und Herzegowina. „Wir halfen Leben zu retten!“

Mit Krisen kennt sich das Pharmaunternehmen also aus. Und so konnte es auch die Finanzkrise des letzten Jahres meistern – im Vergleich zu vielen anderen Unternehmen mit Bravour. Das Umsatzplus im Vergleich zu 2008 ist zwar gesunken, übrig blieb aber immer noch ein Wachstum von 11%, seit dem Jahr 2002 betrug das Jahresplus durchschnittlich 12%. Wenig Unterschied also. Und gut für den Stellenwert des Unternehmens, das an der Börse in Sarajevo notiert und dort mit 621.000 gehandelten Aktien im Jahr 2009 unter den Top 5 landete. Ende 2009 wurde Bosnalijek außerdem noch in den BTAX (Bosnian Traded Index) an der Wiener Börse aufgenommen.

176 Medikamente, basierend auf 90 verschiedenen Generika, in nahezu allen medizinischen Bereichen produzieren die rund 800 Mitarbeiter. Mit 630 davon ist der Großteil der in Sarajewo selbst stationiert – so gut wie alle stammen aus Bosnien und Herzegowina selbst,

mehr als die Hälfte davon sind hoch ausgebildete Spitzenkräfte, die ihre Ausbildung zum Teil im Ausland, mehrheitlich aber bei Bosnalijek selbst gemacht haben. „Wir sind das führende Unternehmen in diesem Land, was Social Responsibility betrifft“, betont Babović. Gerade die Ausbildung sei ein wichtiger Faktor im internationalen Wettbewerb, und dem möchte sich das Unternehmen zunehmend stellen. Denn neben der Versorgung des Heimatlandes bekommt der Export einen immer höheren Stellenwert, im Jahr 2010 soll er von 37% auf 42% wachsen. Russland, Afrika, der Mittlere Osten und auch das nahe Albanien sind die Hauptabnehmer im Ausland.

Auch die Produktion von Generika brauche enormes Wissen und Spitzentechnologie, kämpft Babović gegen das Vorurteil, dass es sich dabei um simple Kopien handle, von denen ein Original in ein Gerät hineingelegt wird und dann Millionen Tabletten hinten herauskommen. „Wir müssen die Generika selbst entwickeln, dafür braucht man genauso Spezialisten und bestausgestattete Labors wie bei der Neuentwicklung von Medikamenten“, versichert sie, nicht bloß einen Copy-Shop für Pharmazeutika zu betreiben.

Die s Leasing Bosnien und Herzegowina sei in der derzeitigen Wachstumsphase genau der richtige Partner, schließlich müsse erst einmal investiert werden. Neue Labors werden bereits errichtet und ausgestattet – „nur mit besten Geräten, und Sie können sich vorstellen, dass das kostet!“ Doch die s Leasing habe da nie Bedenken an den Tag gelegt, sie sei im Gegenteil sogar sehr engagiert dabei gewesen, Lösungen zu finden, die beiden Seiten Vorteile verschafft hätten. Gute Preise, gutes Service, gute Zinsen – das bietet die Sparkassen-Gruppe. „Die s Leasing sagt von sich, sie fühle sich dem Kunden verbunden, und man spürt, dass dies wirklich so ist“, versichert Babović.

34

„Die Zinsen der Sparkasse passen gut zu meinen Produkten. Die sind auch die besten!“



120 Mitarbeiter im Winter, 150 im Sommer, wenn die Touristen die prachtvolle Mittelmeerküste Montenegros bevölkern – innerhalb von 28 Jahren ist aus Željko Tafra's Ein-Mann-Gemüsestand am Straßenrand ein respektables Unternehmen geworden, das nun mit Delikatessen und noblen Wein-Shops rund zehn Millionen Euro Umsatz pro Jahr macht.

Vier Supermärkte, zwei Wein-Shops, ein Lieferservice für Hotels und Restaurants, die Exklusiv-Vertretung für Hennessy, Moët und Riedel umfasst der Betrieb. Von Beginn an setzte Tafra aber auch auf regionale Qualität und Spezialitäten, nun hängen in dem zum Unternehmen gehörenden Restaurant zahlreiche Auszeichnungen und Goldmedaillen verschiedenster internationaler Weinmessen und -bewertungen.

Montenegro NUR DAS BESTE

TAŽEX D. O. O., HERCEG NOVI

Željko Tafra, Direktor

Alles, was gut ist, und vieles, was auch teuer ist – das findet man im noblen Wine-Shop gleich an der Hauptstraße von Zelenika, einem Vorort von Herceg Novi in Montenegro. Weine aus der Umgebung und aus aller Welt, Hennessy-Cognacs in allen möglichen Qualitätsstufen – für Spendable auch in der Methusalem-Flasche um weit über 15.000 Euro – Riedl-Gläser, herrlichen Schinken ... Ein kleines lukullisches Paradies, das sich in dem alten Lagerhaus mit seiner modernen Einrichtung direkt am Hafen des früheren Fischerdörfchens aufbaut. Gleich gegenüber, auf der anderen Straßenseite, befindet sich der Sitz des Unternehmens Tažex – in einem eher unscheinbaren Gebäude, in dessen Erdgeschoß sich ein Supermarkt befindet. Und doch ist Tažex-Gründer und -Eigentümer Željko Tafra stolz auf dieses Haus – markiert es doch einen Meilenstein in der Geschichte seines Unternehmens.

Diese beginnt im Jahr 1982, als ein damals 21 Jahre alter Bursche erkannte, dass er es anders machen wollte als sein Vater, von Beruf Schuster und meist ohne Arbeit. Željko Tafra verlegte sich auf den Handel und eröffnete einen Obst- und Gemüsestand am Straßenrand. Ganz ungeschickt war er offenbar nicht, denn schon vier Jahre später nannte er den ersten Supermarkt – immerhin 40 Quadratmeter groß – sein Eigen. Eben an jenem Ort, an dem er heute noch jeden Tag ins Büro geht.

Was er einst mit Obst und Gemüse begann, war eine Vision, die er schon deutlich früher hatte als die Köche, die tagtäglich über unsere Bildschirme flimmern, eine Vision, die er auch heute noch konsequent umsetzt: Er setzt auf regionale Produkte und Spezialitäten, „weil diese einzigartig sind und, wenn man darauf achtet, auch von hervorragender Qualität“, versichert er. Und so sind auch seine mittlerweile vier Supermärkte eher Delikatess-Läden als

bloße Nahversorger. Kuchen und Kekse kommen aus der eigenen Backstube, der Rohschinken und seine Festtags-Version (dafür wird der fertige Rohschinken langsam gekocht und dann noch einmal zum Reifen aufgehängt) kommen von Bauern aus den montenegrinischen Bergen und stellen San Daniele, Parma und Serrano locker in den Schatten. Auch seinen eigenen Wein hat Tažex, der gemeinsam mit dem Institut für Biotechnologie der Universität Podgorica vinifiziert wird. Hauptbestandteil: die regionale Haupttraube Vranac – in edelster Form.

Fast könnte man meinen, unsere Fernsehköche hätten das Konzept der regionalen Spezialitäten bei Tafra gelehrt, derart gut geht es auf. In diesen Wochen eröffnete Tažex seinen zweiten Wine-Shop als Nobelschuppen inmitten von Budva, einem Nachbarort von Zelenika und sozusagen das Monte Carlo am Balkan. Drei weitere derartige Geschäfte sind im Aufbau, eines in Tivat, wo russische Investoren einen Yachthafen der Superlative errichten, in dem ihre superreichen Landsleute und Oligarchen wie Oleg Deripaska ein zu ihren Yachten und zu ihrem Lebensstil passendes Umfeld vorfinden. Und eben den Wine-Shop Tafras, der unter anderem die Exklusiv-Vertretung von Riedel-Gläsern, Hennessy-Cognac und Moët-Champagner und damit ein der Kundschaft entsprechendes Angebot hat.

Mit von der Partie bei dieser Entwicklung ist stets die Erste Bank Montenegro. „Sie ist auch in Zeiten der Wirtschaftskrise ein verlässlicher Partner“, zollt er seinen Bankern Respekt. „Wir hatten in den letzten Jahren ein permanentes Wachstum, außer – wie fast alle – im Jahr 2009. Aber die Erste Bank hatte trotzdem keinen Zweifel, während andere Banken keine Garantien mehr geben konnten.“ Die besten Zinsen habe sie außerdem noch, ergänzt Tafra, und das passe gut mit den Produkten in seinen Geschäften zusammen. „Die sind nämlich auch die besten“, lacht er.

„Investbanka hat unsere Visionen immer unterstützt!“



350 Mitarbeiter verarbeiten in der Tikveš Winery jedes Jahr rund 30.000 Tonnen Weintrauben, die von 2000 Bauern aus der Region gezo-gen und gelesen werden. Daraus werden 20 Millionen Liter Wein gekel-tert, die in Mazedonien und auf 15 ausländischen Märkten verkauft werden.

Völlig getrennt von der Masse-Schiene wurde eine Klasse-Linie aufgebaut, mit der Tikveš bereits zahlreiche internationale Preise erobert hat und für die das Unternehmen von der französischen Weinmesse SIAL in die Top 30 der weltweit führenden Weinmarken aufgenommen worden ist.

Mazedonien

KLASSE UND MASSE

TIKVEŠ WINERY, KAVADARCI

Gorgi Petrusev, Vorstandsvorsitzender

Es ist ein Besuch im Reich der Superlative. Inmitten der weitläufigen Weinberge im Süden Mazedoniens liegt Kavadarci, sozusagen das Bordeaux-Gebiet der ehemaligen jugoslawischen Republik. Eine Stadt, die vom Weinbau lebt – zuallererst, weil dort am Stadtrand das Weingut Tikveš liegt, das nicht umsonst den Namen der ganzen Weinbauregion trägt. 30.000 Tonnen Trauben, gezogen, gepflegt und geerntet von rund 2000 Bauern aus der Umgebung, werden dort jedes Jahr in riesigen Weinkellern verarbeitet und in 20 Millionen Liter Wein verwandelt. Damit ist Tikveš der größte Weinproduzent in Südosteuropa.

Und das war das Unternehmen früher auch schon als jugoslawischer Staatsbetrieb. Gewaltige Mengen an durchaus gutem, aber vor allem billigem Wein wurden von dort in alle Balkan-Staaten und auch ins Ausland geliefert, aber mit dem Einzug der Marktwirtschaft nach dem Ende Jugoslawiens übernahmen die Mitarbeiter die Firma, und der Notwendigkeit, in die Zukunft zu investieren, fehlte es an professionellem Unternehmerdenken.

Das brachte im Jahr 2003 eine Investorengruppe mit, welche die Mehrheit der Anteile des Unternehmens erwarb. M6, so der Name der Investorengruppe, die schon mit Beteiligungen an McDonald's, Heineken und Coca-Cola in Mazedonien für Furore gesorgt hat, erkannte das Potenzial des traditionsreichen Weingutes, in dem schon seit 1885 gekellert wird. Doch weil sich mit Masse auch Kasse machen lässt, hielten die Geschäftsmänner an dieser Linie fest, führten aber parallel dazu eine Edelschiene ein. Obwohl alle Weine in der Weinkellerei in Kavadarci produziert werden, gibt es zwischen den beiden Schienen keinen Berührungspunkt. Die beiden Produktionsstraßen sind streng getrennt – Klasse neben Masse eben.

Tatsächlich ist es M6 gelungen, aus dem Rohdiamanten ein edles Schmuckstück zu machen, das mit seiner Qualitätsschiene zahlreiche internationale Preise einheimst und von der französischen Weinmesse SIAL in die Top 30 der weltweit führenden Weinmarken aufgenommen wurde.

Was freilich nur mit gewaltiger Anstrengung gelungen ist. 20 Millionen Euro wurden in den vergangenen Jahren in die Modernisierung der Anlagen investiert. Stärkster Partner beim Neustart von Tikveš war und ist die Investbanka, eine Tochter der Steiermärkischen Sparkasse, und wird es auch in Zukunft sein, kündigt Gorgi Petrusev an, Vorstandsvorsitzender bei Tikveš. „Wir haben noch viel vor, wollen Tikveš vom regionalen Leader zum Global Player machen, und dafür brauchen wir eine Bank, die unsere Visionen unterstützt.“ Schon bei anderen Projekten haben M6 und die Investbanka zusammengearbeitet – erfolgreich, wie Petrusev hervorhebt. „Nicht zuletzt deswegen, weil die Bank nicht zu groß ist und dadurch flexibel geblieben ist. Und weil es keine komplizierten Strukturen gibt, ist sie auch leicht ansprechbar und für unsere Bedürfnisse zu sensibilisieren.“

Bei all der Technik, die bereits Einzug gehalten hat, und in die noch investiert werden wird, will Petrusov aber eines nicht aus den Augen verlieren: „Die Technik darf das, was in den Weintrauben steckt, bei der Verwandlung in den Wein nur erhalten. Sie darf ihn aber nicht machen!“ Und so ziehen sich in den Tiefen der Keller hunderte Meter lange Reihen von Barrique-Fässern von einer Wand zur anderen, stehen die großen alten Holzfässer zu Dutzenden an den Wänden und bilden die Ruhestätte für Riesling, Traminer, Chardonnay und Merlot sowie die regionalen Sorten wie Vranec und Temjanika, gepflegt von insgesamt rund 350 Mitarbeitern. Es ist der größte Holzfasskeller in Südosteuropa, und gerade eben wird auch noch ein Keller für zwei Millionen Flaschen eingerichtet, in denen der Wein nach dem Abfüllen weiter reifen darf, bevor er in 15 Länder weltweit exportiert wird.