

Teilnehmer

Becom Electronics GmbH

Der burgenländische Elektronikdienstleister Becom hat nach dem MBO jetzt planmäßig die AWS-Anteile abgelöst.

HOCHSTRASS. Vor fünf Jahren haben Johann Bock und Franz Klein im Zuge eines Management-Buy-outs die Becom Electronics übernommen, neu aufgestellt und zu einem der führenden Unternehmen im Electronic Engineering & Manufacturing Service in Österreich entwickelt. Auch durch die Unterstützung des

AWS-Mittelstandsfonds konnte sich der Betrieb im D-A-CH-Raum als einer der größten Anbieter für elektronische Baugruppen, Geräte und Systeme für Industriekunden etablieren.

Die gute Entwicklung mit beständigem Wachstum erlaubte der Becom nun den planmäßigen Ausstieg der AWS. Bock und Klein haben den 49,8-Prozent-Anteil übernommen und sind jetzt zu 100 Prozent Eigentümer der Becom. Die beiden Becom-Chefs haben 307 Mitarbeiter und machen bereits rund 70 Millionen € Umsatz.

(hp)



Die Becom-Chefs Johann Bock (l.) und Franz Klein haben die Becom zu einem führenden Elektronikdienstleister im D-A-CH-Raum gemacht.

Die Fakten zum Wettbewerb

■ **Wer kann mitmachen?**

Als Familienunternehmen im Sinne des Wettbewerbs gelten alle österreichischen Unternehmen – egal, ob börsennotiert oder nicht –, die maßgeblich im Eigentum einer Familie oder Großfamilie stehen und bei denen diese wesentlichen Einfluss auf die Bestellung der Geschäftsführung und, falls vorhanden, des Aufsichtsrats hat. Diese Definition orientiert sich an der gängigen internationalen Beschreibung von Familienbetrieben.

■ **Wie kann man mitmachen?**

Die Anmeldung erfolgt online unter wirtschaftsblatt.at/familie, Anmeldefrist ist der 31. März. Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos.

■ **Was muss ich einreichen?**

Die Umsätze der vergangenen drei Jahre, die Mitarbeiterzahl und die Information, ob das Betriebsergebnis positiv oder negativ ist, sowie eine Kurzbeschreibung des Familienunternehmens.

Veränderungsprozesse

„Ist Strategie nur im Kopf des Chefs, ist alles schwammig“

Eine klare Strategie ist für Unternehmen überlebenswichtig. Vor allem bei jungen Familienbetrieben hat der Chef zwar Prozesse und Ziele oft im Kopf, sie sind aber nicht dokumentiert.

WIEN. Jedes Unternehmen braucht Planung und eine Strategie, um erfolgreich zu sein. Doch gerade bei Familienbetrieben in der Aufbauphase – in erster und zweiter Generation – werden viele relevante Entscheidungen aus dem Bauch getroffen. „Meist ist eine gewisse Strategie in den Köpfen der Unternehmer vorhanden, aber leider nicht strukturiert auf Papier“, betont der Experte für Familienunternehmen, Walter Schnitzhofer vom Family Management des Bankhaus Spängler. „Ist sie nur im Kopf des Chefs, ist alles schwammig. Das gehört aufgearbeitet und ausformuliert – und darauf seine Ziele aufgebaut.“

Generell rät Schnitzhofer jedem Familienunternehmen, sich immer wieder die Frage zu stellen, ob das „Geschäftsmodell zukunftsfähig ist“ und ob die Firma robust genug sei. Diese zwei strategischen Fragen seien besonders wichtig für jeden Eigentümer – ob er operativ mitarbeitet oder nur eine Beteiligung hält. „Das braucht es unbedingt, um auch den operativ Führenden Rücken-deckung zu geben.“

Strategie übergeben

Eine ideale Situation, sich diese Fragen zu stellen, sei der Generationswechsel in einem Unternehmen. „Die Strategie aufzuarbeiten und aufzuschreiben gibt dem



Walter Schnitzhofer: „Die Fragen, ob das Geschäftsmodell zukunftsfähig und die Firma robust genug ist, muss man sich immer stellen.“

Übergeber eine gewisse Sicherheit und Vertrauen darauf, dass der Nachfolger es auf die Reihe bringen wird. Und die Jungen haben etwas, woran sie sich anhalten können“, sagt Schnitzhofer.

Stelle man die Frage nach der Zukunftsfähigkeit des eigenen Geschäftsmodells, so bedeute das: In welchen Märkten wollen wir mit welchen Produkten und Kunden Geschäfte machen? Daran schließt sich die nächste Frage an: Mit welcher Mannschaft kann ich das erreichen? „Die Aufstellung der Mannschaft ist ein zentrales

Thema, weil das auch die Nachfolge betrifft und bei Veränderungen meist auch die Tür für eine gemischte Geschäftsführung aufmacht“, sagt Schnitzhofer. „Ist die strategische Führungsfrage nicht beantwortet, bekommt man ein Problem.“

Und für die Antwort auf die Frage, ob man als Unternehmen robust genug ist, gelte es zu klären, ob finanzielle Stabilität gegeben und genügend personelles Know-how in der Firma ist.

HANS PLEININGER
hans.pleiningger@wirtschaftsblatt.at

ANZEIGE

Top-Familienbetriebe des Landes gesucht!

Melden Sie Ihr Unternehmen an:
wirtschaftsblatt.at/familie

Das Wirtschaftsblatt und seine Partner Bankhaus Spängler, BDO, die Österreichische Notariatskammer sowie VERO Betriebliche Vorsorge küren zum 16. Mal die besten Familienunternehmen Österreichs. Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos und für alle in Österreich ansässigen Familienbetriebe bis 31. März möglich!

» MACHEN SIE MIT! Präsentieren Sie Ihr Familienunternehmen im Kreis der Besten!

Wirtschaftsblatt

ÖSTERREICHS
BESTE 2016

FAMILIENUNTERNEHMEN