

▼ DAS WURDE AUS ...

Hausbetreuung Attensam
Wien-Sieger 2006

„Die Krise ist bei uns noch nicht in vollen Zügen angekommen“, sagt Oliver Attensam, Chef der gleichnamigen Wiener Full Service Hausbetreuungs-Company. Er ist ein vorsichtiger Mensch. Das Gute sei, „dass wir ein Dienstleistungsprodukt haben, das man krisenunabhängig braucht“.

Daher konnte sich Wiens bestes Familienunternehmen von 2006 mit viel Fleiß weiter gut entwickeln. Im angelauten Wirtschaftsjahr (per 30. Juni) konnte der Umsatz um mehr als zehn Prozent auf 41 Millionen € gesteigert werden. „Heuer schätze ich, dass wir sieben bis acht Prozent plus erreichen“, sagt Attensam. „Und für das kommende Jahr schaut es auch schon ganz gut aus.“

Träger darf man durch den Erfolg nicht werden. Man müsse vielmehr wachsam bleiben, denn

der Wettbewerb werde härter: „Wir haben hunderte Mitbewerber“, sagt Attensam. „Allein in Wien gibt es 3500 Gewerbeanmeldungen und alle wollen einen Auftrag haben.“ Das am härtesten umkämpfte Büroreinigungsgeschäft macht aber bei Attensam zum Glück nur zehn Prozent aus.

Zweite Generation

Seit 30 Jahren ist das von Grete und Hans Attensam aufgebaute Familienunternehmen am Markt. Oliver, der das Österreich-Geschäft leitet, und sein Bruder Clemens, der in einer eigenen Firma die Auslandsaktivitäten in Deutschland, Ungarn und Serbien dirigiert, führen das Erbe der Eltern fort.

Und Attensam bietet auch in der Krise neue Jobs: „Wir wachsen als Dienstleister auch in der Kopfzahl prozentuell mit dem Umsatz mit.“ (hp)



Oliver Attensam wächst mit seinem Wiener Hausbetreuungsunternehmen zügig weiter

DEFINITION FAMILIENUNTERNEHMEN

Als Familienunternehmen im Sinne des Wettbewerbs „Österreichs beste Familienunternehmen“ gelten alle österreichischen Unternehmen (gleich, ob börsennotiert oder nicht), die zumindest zu 15 Prozent im Eigentum einer Familie oder Großfamilie stehen und

bei denen diese wesentlichen Einfluss auf die Bestellung der Geschäftsführung/des Vorstandes und (falls vorhanden) des Aufsichtsrats hat. Diese Definition orientiert sich an der gängigen internationalen Beschreibung von Familienunternehmen.

SERIE Die Krise als Chance und die Herausforderungen für Familienunternehmen

Förderanträge gehören zum Tagesgeschäft



Investkredit-Vorstand Stefan Rensinghoff: „Wir sind keine Investmentbank. Wir wollen Kunden nachhaltig zur Verfügung stehen“

Mit der Krise hat sich die Banken-Kunden-Beziehung ein wenig verändert. Außerdem lassen Unternehmer vieles an möglichem Geld und Handlungsspielraum auf der Straße liegen.

Die Beziehung zwischen Kunden und Banken ist mit der Wirtschaftskrise angespannter geworden. Man schaut noch mehr aufs Geld und auf den Partner, mit dem man sich bei seinen Investitionen einlässt. „Es wird pauschal auf die Banken eingeprengelt“, sagt Investkredit-Vorstand Stefan Rensinghoff. „Wir sind keine Investmentbank, wir wollen Unternehmen nachhaltig zur Verfügung stehen.“

Mit Basel II haben sich aber die Spielregeln deutlich verschärft. Dass man mehr wissen will, daran empfindet Rensinghoff nichts Verwerfliches: „Der Kunde ist nicht böse, wenn man Fragen stellt und Interesse an seinem Unternehmen zeigt. Er ist nur böse, wenn man am Anfang drei Fragen stellt, dann vergehen fünf Monate und dann kommen neue Fragen.“

Das Bankengeschäft stellt sich heute ganz anders dar als noch vor zehn Jahren. Während die Beratungsleistung in der Vergangenheit oft nur auf einige wenige Produkte ausgelegt war, steht heute die echte Begleitung der Kunden bei ihren Geschäften im Vordergrund. Rensinghoff: „Für uns sind 100 Prozent aller Finanzierungen individuell zuge-

schnitten.“ In deutlich mehr als die Hälfte der vergebenen Kredite komme das Thema Förderungen vor. Daher habe man eine Vielzahl von „Förderer Spezialisten im Haus“, betont Rensinghoff stolz: „Förderanträge zu schreiben gehört bei uns zum Tagesgeschäft.“ Es gibt eine Vielzahl an Fördertöpfen, die man anzapfen könne. Sogar für Kapitalmaßnahmen gebe es Fördertöpfe.

Dass Unternehmen oft Handlungsspielraum und Geld sprichwörtlich auf der Straße liegen lassen, verdeutlicht der Investkredit-Vorstand auch an einem weiteren Thema: dem Unternehmensliquiditätsstärkungsgesetz. Hier hat die Bundesregierung im Rahmen ihrer Konjunkturpakete zehn Milliarden € Bundesgarantien zur Liquiditätsstärkung zur Verfügung gestellt. „Aber nur 600 bis 800 Millionen € werden genutzt“, sagt Rensinghoff. „Viele Unternehmen lassen diese Chance,

ein Stück des Risikos an den Staat abzugeben, liegen.“

Natürlich kostet die Inanspruchnahme, über einen Zeitraum seine Liquidität gesichert zu haben, eine Garantieprämie für den Staat. Doch für Rensinghoff gilt hier das Abwägen des Unternehmers: „Was ist es mir wert, mich für drei oder fünf Jahre von der Gemütslage der Bank unabhängig gemacht zu haben?“

HANS PLEININGER

hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at

▼ ZUR SERIE

- Montag**
Strategie & Planung
- Dienstag**
Kommunikation & Mitarbeiter
- Mittwoch**
Finanzmanagement
- Donnerstag**
Recht & Steuern
- Freitag**
Porträt

2001
FAMILIEN
UNTERNEHMEN
2010

Partner österreichischer Familienunternehmen

www.investkredit.at

VOLKSBANK GRUPPE

INVEST
KREDIT

BDO

www.bdo.at

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Financial Advisory

NOTAR.AT

Machen Sie mit.

10 Jahre Österreichs beste Familienunternehmen

Anmeldung zum Wettbewerb unter: www.wirtschaftsblatt.at/familien

Klare Entscheidung.

Wirtschafts Blatt