



Ernst & Young  
Entrepreneur Of The Year®

# Pressemappe

Ernst & Young  
Entrepreneur Of The Year®

Porträts der Finalisten und Sieger

# Pressemitteilung

## **Ernst & Young Entrepreneur Of The Year® 2012: Auszeichnung gestern an Österreichs Top-Unternehmer vergeben**

Wien, 12. Oktober 2012 – Gestern Abend ehrte das Prüfungs- und Beratungsunternehmen Ernst & Young zum siebten Mal drei herausragende österreichische Unternehmer mit dem „Entrepreneur Of The Year Award“. Rund 300 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Kultur waren der Einladung in die Wiener Hofburg gefolgt, um der Verleihungszeremonie im Rahmen einer glanzvollen Gala-Nacht beizuwohnen. Aus den neun Finalisten in den drei Award-Kategorien wurden die Sieger gekürt – erstmalig wurde dieses Jahr auch ein „Sonderpreis für Generationen“ vergeben.

*„Entrepreneurship ist eine der zentralen Säulen für erfolgreiches wirtschaftliches Handeln. Mit dem Entrepreneur Of The Year Award werden jedes Jahr Persönlichkeiten ausgezeichnet, die sich nicht scheuen, Risiken einzugehen und ihre Unternehmensideen mit Elan, Freude und Motivation verfolgen“*, betont Helmut Maukner, Country Managing Partner bei Ernst & Young Österreich.

Erstmalig wurde dieses Jahr auch der „Sonderpreis für Generationen“ vergeben. Er würdigt die Leistungen eines Familienunternehmens in mindestens dritter Generation, das in besonderer Weise für Nachhaltigkeit, Werteorientierung und für die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung steht. Die Preisträger werden auf Initiative der Jury ausgesprochen. Das diesjährige 300-Jahres-Jubiläum der Knill-Gruppe sowie ihre erfolgreiche Unternehmensgeschichte haben die Jury dazu bewogen, die **Brüder Georg und Christian Knill** mit dem Preis auszuzeichnen.

### **Sonderpreis für Generationen:**

- **Georg und Christian Knill, Knill Gruppe**

### **Die Finalisten und Sieger:**

#### **Kategorie Handel & Konsumgüter:**

- Finalist: Manfred Kröswang, Kröswang GmbH
- Finalist: Familie Rose, Magda Rose GmbH (Marke „Jones“)
- **Sieger: Leo Hillinger, Leo Hillinger GmbH**

#### **Kategorie Dienstleistungen:**

- Finalisten: Remo Schneider und Rudolf Öhlinger, SeneCura Kliniken- und HeimebetriebsgmbH
- Finalist: Michael Koncar, VTU Holding GmbH
- **Sieger: Michael Loacker, Loacker Recycling GmbH**

#### **Kategorie Industrie & Hightech:**

- Finalist: Thomas Lenzinger, Griffner Haus AG
- Finalisten: Thomas Moser und Martin Öller, Loxone Electronics GmbH

- **Sieger und Teilnehmer am „Ernst & Young World Entrepreneur Of The Year Award“ in Monte Carlo: Christoph Guger und Günter Edlinger, Guger Technologie OG**

### **„Science Fiction schon Realität“: Guger Technologies fährt nach Monte Carlo**

Der „Ernst & Young Entrepreneur Of The Year Award“ verschafft den Unternehmern nicht nur eine Bühne im eigenen Land. Sie werden darüber hinaus in exklusive internationale Netzwerke eingeladen. Zudem nimmt jeweils ein nationaler Award-Gewinner aus insgesamt 50 teilnehmenden Ländern an der weltweiten Wahl zum „Ernst & Young World Entrepreneur Of The Year“ teil – eine einzigartige Chance, sich am prominent besetzten Unternehmerparkett zu präsentieren. Bei der internationalen Verleihung Anfang Juni 2013 in Monte Carlo werden Christoph Guger und Günter Edlinger von Guger Technologies für Österreich teilnehmen.

*„Was viele noch für Science Fiction halten mögen, ist bei Guger Technologies auf dem Gebiet des Brain-Computer Interface (BCI) schon seit Jahren Realität. Die beiden Unternehmer haben es in vorbildlicher Weise geschafft, aus der Forschungsecke herauszukommen und mit ihren Produkten grundlegende medizinische Probleme zu lösen. So entwickelten sie das weltweit erste System, das Patienten ermöglicht, per Gedanken zu schreiben und elektronische Geräte zu steuern. Mit ihren Leistungen unterstreichen die beiden Unternehmer eindrucksvoll das Forschungs- und Innovationspotenzial Österreichs. Das hat auch die Jury mehr als überzeugt und dazu veranlasst, Guger Technologies aufs internationale Entrepreneurs-Parkett nach Monte Carlo zu schicken“, so Maukner.*

Die hochkarätig besetzte Jury bestand aus: **Martin Essl, bauMax AG, Robert Kanduth, GreenOneTec, Waltraud Schinko-Neuroth, Neuroth AG, Heinrich Spängler, Bankhaus Spängler und Thomas Uher, Erste Bank.** Für die Entscheidung der unabhängigen Jury standen die unternehmerische Leistung, Geschäftsentwicklung, Innovationskraft, Mitarbeiterführung und die Zukunftsfähigkeit der Bewerber im Vordergrund.

### **Die von Ernst & Young verliehene Auszeichnung „Entrepreneur Of The Year“**

Der von Ernst & Young vergebene Titel „Entrepreneur Of The Year“ ist der weltweit renommierteste Unternehmerpreis. Dieser Wettbewerb bewegt, denn er zeigt und fördert auf einzigartige Weise die unternehmerische Aktivität von Menschen, die über großes Potenzial verfügen und andere zu Weitblick, Führungsstärke und Erfolg inspirieren. Als erster und einziger Unternehmerpreis von Weltrang zeichnet der „Entrepreneur Of The Year“ Persönlichkeiten aus, die erfolgreiche, expandierende und dynamische Organisationen aufgebaut haben und leiten. Der Wettbewerb, der auf regionaler, nationaler und globaler Ebene durchgeführt wird, wird in 135 Städten und 50 Ländern ausgetragen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.eoy.at](http://www.eoy.at).

# SONDERPREIS FÜR GENERATIONEN

Georg und Christian Knill  
KNILL Gruppe

[www.knillgruppe.com](http://www.knillgruppe.com)

Die Entrepreneure und ihr Unternehmen

Der weltweit tätige Weizer Familienbetrieb, die KNILL Gruppe, feiert 2012 das 300-jährige Firmenbestehen. Zwölf Generationen haben aus der Klingenschmiede am Weizbach einen international tätigen Hightech-Konzern geformt, der heute Komponenten und Systeme für die Energie- und Kommunikationsinfrastruktur liefert.

Seit knapp zehn Jahren führen die Brüder Georg und Christian Knill das Familienunternehmen. Die KNILL Gruppe ist in zwei Geschäftsbereichen mit acht strategischen Geschäftsfeldern tätig: Zum Bereich KNILL Energy gehören Komponenten zur Energieübertragung und -verteilung wie Freileitungsarmaturen und Dämpfungssysteme, Schaltanlagenklemmen und Schranksysteme. KNILL Technology umfasst die Herstellung von Fertigungssystemen: Batteriemaschinen, Bäckereitechnik, Kabel- und Draht, Glasfaseranlagen, Metallrohre & -schläuche. Weltweit ist die Firmengruppe in 15 Ländern mit 30 Unternehmen präsent und beschäftigt mehr als 1.700 MitarbeiterInnen.

Geschäftsentwicklung

- 1712 Gründung des Unternehmens als Schmiedebetrieb für Waffen und Hauwerkzeuge u.a. für die Monarchie
- 1850 Wandel zum Hersteller von Agrarmaschinen und Agrar-Werkzeugen
- 1949 Umstieg von einem Agrarproduzenten zu einem Ausstatter im Energiebereich
- 1997 Einstieg in den Bereich Sondermaschinen durch die Übernahme von Rosendahl
- 2002 Übergabe des Vaters (62) an die Söhne Georg (29) und Christian (32).

Georg und Christian Knill übernehmen den Konzern 2002 mit 90 Millionen Euro Umsatz und rund 800 Beschäftigten. 2012 wird erstmals die 200 Millionen Euro Grenze überschritten. Die Akquisition der Almatec-Gruppe im Frühjahr 2012 hat weitere 11 Millionen Euro Umsatz gebracht.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Für die beiden Eigentümer ist klar, auch in Zukunft kann man sich nur über Innovation am Weltmarkt behaupten. Daher versucht man mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind, rund 30 Prozent des Jahresumsatzes zu erzielen – daraus resultiert eine Investitionsrate von über 5 Prozent per anno. Beste Qualität und Technologie zu liefern, geht nur über Innovation. Den wirtschaftlichen Erfolg erzielen Christian und Georg Knill im Team. Gemeinsam mit ihren MitarbeiterInnen erreichen sie diese gute Position am Weltmarkt.

Zukunftsfähigkeit

In den nächsten Jahren wollen die beiden Unternehmer den Umsatz auf 350 Millionen Euro steigern, wobei durchaus weitere Akquisitionen angedacht sind. Beim geplanten Wachstum rechnen Georg und Christian Knill mit einem zunehmenden Bedarf in Südostasien, Indien und Nordamerika. Für Europa prognostizieren sie im Zeitraum 2015/16 mehr Investitionen, speziell in Deutschland.

# KATEGORIE HANDEL & KONSUMGÜTER

## SIEGER

Leo Hillinger  
Leo Hillinger GmbH

[www.leo-hillinger.com](http://www.leo-hillinger.com)

Der Entrepreneur und sein Unternehmen

1990 übernimmt Leo Hillinger im Alter von 23 Jahren den Betrieb des Vaters und reformiert die Traubenproduktion nach seinen eigenen Ideen. Der Jung-Unternehmer zeigt Bereitschaft zu unternehmerischem Risiko und Innovation und macht aus dem väterlichen Betrieb das Weingut Hillinger, einen der größten Weinproduzenten im Topqualitätssegment in Österreich mit mehr als 50 Hektar eigener Weinbaufläche.

Die Top-Qualität der Hillinger-Weine wird durch die Synthese des besonderen Klimas im Burgenland mit naturverbundener Weingartenarbeit und modernster Kellertechnik garantiert. Im Weingarten setzt Hillinger seit 2010 auf biologisch-organischen Weinbau. Das Hauptaugenmerk liegt dabei in der Belebung des Bodens, dem Verzicht auf synthetische Pflanzenschutzmittel, sowie dem Respekt vor der Natur.

Geschäftsentwicklung

1990	Übernahme des väterlichen Weinhandels durch Leo Hillinger
2004	Errichtung der neuen Produktionsstätte in Jois
2005	Eröffnung des Flagship-Stores im burgenländischen Parndorf

In relativ kurzer Zeit konnte Leo Hillinger nach der Geschäftsübernahme markante Qualitätssteigerungen und Umsatzzuwächse verbuchen. Neue Erkenntnisse aus seinen Reisen nach Südafrika, Australien und Neuseeland flossen immer wieder in seine Arbeit ein. An erster Stelle steht und stand für Hillinger jedoch immer die Achtung der spezifischen Charakteristik seiner Weine. Die hohe Dichte der Weine entsteht durch konsequente Arbeit im Weingarten. Pro Hektar werden im Durchschnitt 4.000 - 5.000 Kilogramm Trauben geerntet, das entspricht etwa 1,5 - 2 Kilogramm Trauben pro Stock.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Die Kellertechnik der Produktionsstätte in Jois, fertiggestellt 2004, gehört zu den modernsten Europas. Die mit Computertechnik unterstützte Kellerei erlaubt ein hygienisches und sicheres Arbeiten, das den höchsten Qualitätsansprüchen gerecht wird.

Die Innovationskraft von Leo Hillinger war und ist die treibende Kraft des Unternehmens. Das ist auch an der Vermarktung seiner Produkte zu sehen, bei der der Unternehmer immer wieder neue Wege beschreitet.

Zukunftsfähigkeit

Nach langjähriger Erfahrung und vielen Experimenten weiß Leo Hillinger: Die Frucht muss perfekt sein und soll unverändert in die Flasche. Das ist Hillingers Credo für die Zukunft und auf diesem Markenversprechen beruht der weitere Geschäftsgang. Erklärtes Ziel des Unternehmers ist es, weiterhin keine verwechselbaren internationalen Modeweine zu produzieren, sondern typisch österreichische und, insbesondere, typisch burgenländische Top-Qualitätsweine.

Qualität ist und bleibt also für Leo Hillinger das Zukunftsthema. Durch die finanzielle Unabhängigkeit wird nicht das Wachstum, sondern die Innovation in den Vordergrund gestellt.

# KATEGORIE HANDEL & KONSUMGÜTER

## FINALIST

Mag. Manfred Kröswang  
Kröswang GmbH

[www.kroeswang.at](http://www.kroeswang.at)

Der Entrepreneur und sein Unternehmen

Die Kröswang GmbH verkauft frische und tiefgekühlte Lebensmittel an Gastronomie, Hotellerie und Großküchen in Österreich und Süddeutschland. Im Jahr 2003 hat Manfred Kröswang die Geschäftsführung der Kröswang GmbH von seinem Vater übernommen.

Als einer der größten Erfolge von Manfred Kröswang gilt die komplette Neustrukturierung des Unternehmens von einem patriarchisch geführten Familienbetrieb zu einem demokratisch-partizipativ geführten, modernen Unternehmen. Manfred Kröswang hat den Umsatz des Unternehmens in den letzten 10 Jahren vervierfacht, 2011 setzte die Kröswang GmbH 123 Mio. Euro um.

Das Unternehmen nimmt mit seinem Geschäftsmodell eine Sonderposition in der Branche ein. Einerseits betreibt die Kröswang GmbH im Gegensatz zu allen Mitbewerbern keine C+C Märkte. Andererseits konzentriert sich das Unternehmen – anders als andere Großhändler – ausschließlich auf frische und tiefgekühlte Lebensmittel. Rund 800 Produkte (Fleisch, Fisch, Salate, Gemüse) werden mittlerweile von den Produktionspartnern ausschließlich auf Bestellung tagesfrisch produziert und innerhalb von 24 Stunden durch den Fuhrpark am darauffolgenden Tag zugestellt. Diese von Manfred Kröswang entwickelte Just-in-Time-Produktion ist einzigartig in der Branche.

Geschäftsentwicklung

1974	Firmengründung von Manfred Kröswang sen.
1984	Gründung der Kröswang GmbH
1990	1. Außenstandort (Wien)
2002	Unternehmenseintritt Manfred Kröswang
2003	Übernahme der Geschäftsführung durch Manfred Kröswang
2006	Aufbau der Just-in-Time-Produktion
2009	1. Auslandsstandort (München)
2011	11. Kröswang Standort (Stuttgart)

Manfred Kröswang hat sich einer klaren Wachstumsstrategie verschrieben, die durch die Umsatzsteigerungen der letzten Jahre untermauert wird. Das Unternehmen positioniert sich am Markt als Frische-Lieferant. Die strategischen Säulen des Erfolgs sind: ein innovativer Einkauf (weltweite Direktbezüge, Produktentwicklungen gemeinsam mit Produzenten), ein ausgewähltes Sortiment, überragende Frische sowie eine optimale Lieferzuverlässigkeit.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Als einziges Unternehmen der Branche führt Kröswang seine Supply Chain vom Bestellsystem bis zur Auslieferung lückenlos elektronisch, was sowohl Vorteile für den Kunden (Lieferzuverlässigkeit) als auch für das Unternehmen (Transparenz) bringt. Manfred Kröswang hat eine klare Vision für sein Unternehmen und transportiert diese auch an seine Mitarbeiter. Sein Führungsstil und sein Umgang mit den Mitarbeitern sind familiär und spiegeln sich auch in der hohen Loyalität der Mitarbeiter gegenüber dem Unternehmen wider.

Zukunftsfähigkeit

Das geplante Wachstum in den nächsten Jahren basiert einerseits auf der Ausweitung des Liefergebietes im benachbarten Deutschland. Die zweite Wachstumssäule liegt in der Steigerung des Marktanteils in Österreich. Als dritte Säule werden Beteiligungen und strategische Partnerschaften im nicht-deutschsprachigen Ausland forciert. Derzeit hält Kröswang 40 Prozent am slowakischen Großhändler Gastrostar. Aufgrund des Trends zu frischen Lebensmitteln, aber auch zu hochwertigen Convenience-Produkten steht Kröswang weiterhin ein großer und wachsender Markt offen.

# KATEGORIE HANDEL & KONSUMGÜTER

## FINALIST

Familie Rose  
Magda Rose GmbH & Co. KG

[www.jones.at](http://www.jones.at)

Die Entrepreneure und ihr Unternehmen

Das Modeunternehmen JONES ist in Österreich Marktführer im Segment "Modern Woman Premium". Hinter der Marke Jones steht ein alt eingesessenes Wiener Familienunternehmen. Gabor Rose studierte BWL, trat 1972 in das elterliche Unternehmen ein und ist seit 1983 geschäftsführender Gesellschafter der Magda Rose GmbH & Co. KG (Produktion, Großhandel, Franchisegeber).

Doris Rose wurde 2000 Creative Director für die gesamte JONES-Kollektion und ist seit 2003 auch Gesellschafterin des Familienbetriebs.

Jennifer Rose vertritt die 3. Generation der Rose-Familie und leitet seit 2007 den Bereich Marketing & PR bei JONES und ist seit 2009 Gesellschafterin.

Geschäftsentwicklung

- 1960 Übernahme des Traditions-Textilunternehmens Hermann Krause durch Karl Rose
- 1962 Gründung der Magda Rose KG für Hauskleider und Schürzen
- 1972 Erste Blusen-Produktion von Gabor Rose
- 1981 Die erste Strickkollektion
- 1997 Eröffnung des ersten Jones Monolabel-Stores in Wien
- 2007 Eintritt ins Unternehmen von Jennifer Rose

Mit 90 Geschäften in 9 Ländern, 170 Mitarbeitern und 25 Millionen Umsatz ist das Unternehmen einer der Marktführer für Damenbekleidung in Österreich. Gründe für diese Entwicklung liegen in der konsequenten Markenentwicklung von JONES zu einem begehrten Produkt sowie in einer damit verbundenen hohen Stammkundenbindung.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Die gesamte Kollektion wird von einem eigenen Designerteam entwickelt, welches unter der Führung von Doris Rose steht. Die Accessoireskollektion stellt Jennifer Rose zusammen, überwacht die Qualität und verantwortet die zeitgerechte Lieferung. Die Produktion jeglicher Artikel wird in aller Welt (Produktion in 8 Ländern - von China bis Litauen) von Technikern überwacht. Die Unternehmerfamilie pflegt einen sehr familiären Umgang, sowohl mit Mitarbeitern als auch mit Partnern. Dadurch bedingt sind die Entscheidungswege kurz und die Organisation flach.

Zukunftsfähigkeit

Deklariertes Unternehmensziel ist die Festigung der Marktführerschaft in Österreich durch den Anspruch neuer Zielgruppen sowie durch die Erschließung weiterer neuer ausländischer Märkte.

Bei dieser Expansion verfolgt Jones ein Mission Statement: All jenen Frauen, die JONES kaufen, ein Lächeln auf die Lippen zu zaubern.

# KATEGORIE DIENSTLEISTUNGEN

## SIEGER

Michael Locker  
Locker Recycling GmbH

[www.locker.cc](http://www.locker.cc)

Der Entrepreneur und sein Unternehmen

Das Unternehmen wurde 1886 von Katharina Locker gegründet. Michael Locker führt das Unternehmen in 5. Generation. Nach seinem 60. Geburtstag im Mai trat der Unternehmer zurück, um für Sohn und Schwiegersohn Platz in der sechsköpfigen Geschäftsführung zu machen.

Michael Locker machte das Familienunternehmen Locker Recycling GmbH zu einem Komplettanbieter im Entsorgungs- und Altstoffbereich im Kernmarkt Zentral- und Osteuropa. Seine Hartnäckigkeit und Leidenschaft spiegeln sich auch im Firmenslogan „Der leidenschaftlichste Sammler Vorarlbergs“ wider. Als Komplettanbieter rund um Wertstoffe agiert das Unternehmen international mit der Entsorgungswirtschaft in einer ökonomisch und ökologisch nachhaltigen Branche.

Geschäftsentwicklung

1886	Gründung des Unternehmens
1963	Aufbau des Bereichs Abfallentsorgung
1976	Umzug an den neuen Standort Götzis-Sonderberg
1977	Aufbau des Bereichs Altpapierhandel
1987	Inbetriebnahme einer hochmodernen Shredderanlage mit direktem Gleisanschluss
1993	Beginn von Firmenakquisitionen und Neugründungen

Unter der Geschäftsführung von Michael Locker wuchs das Unternehmen seit 1979 kontinuierlich, von anfänglich 2,7 Millionen Euro Umsatz und 20 Mitarbeitern auf 551 Millionen Euro Umsatz und 627 Mitarbeitern im Jahr 2011. Das Unternehmen hält mehr als 40 Betriebsstätten.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Locker Recycling verfügt im Schrott- und Nichteisenmetall-Bereich über modernste Aufbereitungstechnologien und ist in vielen Bereichen Technologieführer der Branche. Außerhalb des Kernbereichs werden mit beteiligten Unternehmen innovative Aufbereitungsanlagen betrieben. So wurden beispielsweise modernste Papier- und Kunststoffsortieranlagen errichtet. Bei der Mitarbeiterführung hält es Michael Locker ähnlich wie sein Vater: Trotz der Größe des Unternehmens bewirkt das Prinzip der „offenen Tür“, dass mit allen Führungskräften stets über wichtige Angelegenheiten gesprochen wird.

Zukunftsfähigkeit

Locker Recycling will sich in den relevanten Märkten bestmöglich positionieren und die Marktstellung mit der Fokussierung auf seine Kernkompetenz Schrott und Metall kontinuierlich ausbauen. Mit Hilfe innovativster Recycling-Technologien soll eine möglichst hohe Wertschöpfung erzielt werden. Neben der Konzentration auf den deutschsprachigen Raum sollen auch neue Regionen erschlossen werden – großes Potenzial haben Italien, Osteuropa und vor allem Fernost. Michael Locker positioniert sich als innovativer Unternehmer mit Hang zum Wachstum in einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Umweltschutz, sozialer Verantwortung und ökonomischen Erfolgen. Die Suche nach neuen Konzepten und Umsetzungsmethoden stellt eine gute Basis auch für zukünftig nachhaltiges Wachstum dar – ganz gemäß dem Slogan: „Wertstoff Zukunft“.



# KATEGORIE DIENSTLEISTUNGEN

## FINALIST

Prof. Rudolf Öhlinger und Dr. Remo Schneider  
SeneCura Kliniken- und Heimebetriebsgesellschaft M.B.H.

[www.senecura.at](http://www.senecura.at)

Die Entrepreneure und ihr Unternehmen

2001 eröffneten Rudolf Öhlinger und Remo Schneider die erste Pflegeeinrichtung in Hohenems. Heute betreibt SeneCura über 70 Pflegeheime, Betreute Wohnanlagen und Gesundheitseinrichtungen in Österreich und der Schweiz. Seinen Erfolg sieht das Unternehmerduo in seinem Motto „Näher am Menschen“. Die SeneCura Einrichtungen bieten mehr als andere Betreiber: kostenlose Spezialprogramme wie Urlaubsaustausch, Senioren-Fitnesscenter, Candlelight-Dinner oder die Aktion „Jahreswunsch“. Hochqualifizierte Betreuung, „daheim sein“ statt im Heim, Wohlfühlen in großzügigen Häusern mit Einzelzimmern und ein buntes Aktivitätenprogramm – so lautet die Vision der beiden Unternehmer. Alle Einrichtungen sind privat betrieben, aber öffentlich zugänglich. Und für alle leistbar: Die Pflegekosten werden im Bedarfsfall von den Sozialhilfefonds der Länder getragen.

Geschäftsentwicklung

1998	Gründung durch Rudolf Öhlinger und Remo Schneider
2001	Eröffnung des ersten Hauses in Hohenems
2004	Übernahme der AIS-Gruppe und Ausbau zahlreicher Standorte in Österreich
2008	Übernahme der Schweizer Senevita AG mit zehn Seniorenresidenzen

Trotz der im Jahre 2004 getätigten Übernahme der AIS-Gruppe und dem Zukauf von Betten in der Schweiz durch die Senevita Übernahme, ist es beeindruckend, in 14 Jahren aus eigenen Mitteln über 5.000 betreute Einheiten in 70 Häusern aufgebaut zu haben. Dieses Wachstum wurde und wird noch zu einem signifikanten Teil eigenfinanziert.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Durch Spezialangebote wie etwa die Kurzzeit- oder Urlaubspflege, die rehabilitative Übergangspflege nach Krankenhausaufenthalt, den offenen Mittagstisch, Kindergärten oder hauseigene Senioren-Fitnesscenter unterscheiden sich die Gesundheitseinrichtungen von anderen. Der Einzelne mit seinen Wünschen und Bedürfnissen steht im Mittelpunkt. In der internen Entwicklung will SeneCura bester Arbeitgeber bleiben (Auszeichnung als Bester Arbeitgeber 2011) – durch Förderprogramme für MitarbeiterInnen über 50 und eigene AMS-Schulungen mit garantierten Arbeitsplätzen für WiedereinstiegerInnen. MitarbeiterInnen sind mit Herz, Verstand und bester Ausbildung Garant für beste Betreuung. Daher bietet SeneCura als einziger Pflegeheimbetreiber vollfinanzierte Weiterbildung – ohne Verbleibspflichtung – während der Dienstzeit.

Zukunftsfähigkeit

An erster Stelle steht für Rudolf Öhlinger und Remo Schneider der Ausbau der Angebotspalette auf solider wirtschaftlicher Basis – mit neuen Häusern in Bedarfsregionen in ganz Österreich und neuen Services. Konkret geplant sind neue Betreuungsmodelle für Menschen mit Beeinträchtigungen und gerontopsychiatrischen Krankheitsbildern. Das neue Geschäftsfeld der Neurorehabilitation soll ebenfalls erweitert werden – das erste SeneCura Rehasentrum in Kittsee hat im März 2012 eröffnet. Pulmorehabilitation ist ein weiteres Zukunftsfeld. Flächendeckende Rund-um-Betreuung für pflegebedürftige und ältere Menschen in ganz Österreich, das ist das deklarierte Unternehmensziel von Senecura.

# KATEGORIE DIENSTLEISTUNGEN

## FINALIST

DI Dr. Michael Koncar  
VTU Holding GmbH

[www.vtu.com](http://www.vtu.com)

Der Entrepreneur und sein Unternehmen

Michael Koncar gründete die VTU bereits als Universitätsassistent im Jahr 1990. Dahinter steckte die ursprüngliche Idee, Entwicklungs-, Planungs- und Beratungsleistungen für den Bereich Pharma und Chemie anzubieten und technologische Entwicklungen, die an der TU Graz entstanden, nicht nur als Bericht abzugeben, sondern als Unternehmen weiter in der wirtschaftlichen Umsetzung zu begleiten.

Diese Idee wird immer noch verfolgt, die Dienstleistungen werden international in immer mehr Regionen erfolgreich angeboten. Die Technologieentwicklungen kommen mittlerweile von der VTU selbst. Innerhalb kurzer Zeit konnte Dr. Koncar und sein Team die VTU von einem technischen Büro für Verfahrenstechnik hin zu einem Planungsbüro für Prozessanlagen entwickeln, das europaweit Anlagen für verschiedene Sparten (Pharma, Kraftwerke, ionische Flüssigkeiten) plant und entwickelt. Das Unternehmen ist zu 100% cash-flow finanziert, was für die schnelle Erreichung der Gewinnzone spricht.

Geschäftsentwicklung

1990	Gründung der VTU als Technisches Büro für Verfahrens- und Umwelttechnik
2001	Übersiedelung von Graz nach Grambach bei Graz
2007	Gründung der VTU Energy Firmenstruktur wird über eine neue Holding neu geordnet
2010	Übernahme der Mehrheit der proionic GmbH

In den 22 Jahren des Bestehens ist das Unternehmen von 1 auf über 240 Mitarbeiter gewachsen. Dabei werden rund 27 Millionen umgesetzt aus Niederlassungen in Österreich (Grambach, Wien, Linz, Kundl), Deutschland (Hattersheim/Frankfurt, Penzberg, Braunschweig, Rheinbach bei Köln), Italien (Bozen, Mirano), der Schweiz (Riehen bei Basel) sowie Rumänien (Bukarest).

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Die Planungsdienstleistungen der VTU werden stets an die neuesten Standards angepasst. Modernste Simulationsprogramme und CAD Datenbanken werden eingesetzt. Um die eigene Technologieentwicklung zu ermöglichen, hat die VTU einen Standort mit entsprechender Infrastruktur (Labors, Pilotanlagen, Analytik) aufgebaut. Dadurch unterscheidet sich das Unternehmen wesentlich von seinen Mitbewerbern im Planungs- und Beratungsbereich.

Die Entwicklungen sind sehr forschungsgetrieben und erfordern daher einen offenen Zugang für Mitarbeiter, die innovative Entwicklungen treiben. 2012 wurde die VTU mit dem Award „great place to work“ ausgezeichnet.

Zukunftsfähigkeit

Es ist der VTU gelungen, ein großes Kundenpotential mit tollen Referenzen und vor allem hoch qualifiziertes Personal, auch mit Managementqualitäten, aufzubauen. Die Unternehmensvision besteht darin, dieses Potential zu heben und damit ein schnelles, internationales Wachstum des Unternehmens zu generieren. VTU wird die schon beschriebene Nische und die dort erreichte Kundenzufriedenheit nutzen, um sich international weiter auszubreiten und um in den bearbeiteten Regionen Marktführer im Bereich verfahrenstechnische Planung und Beratung zu werden. Zusätzlich werden weitere Eigenentwicklungen zu neuen Produkten und damit zu neuen Standbeinen führen.

# KATEGORIE INDUSTRIE & HIGHTECH SIEGER UND TEILNEHMER AM „ERNST & YOUNG WORLD ENTREPRENEUR OF THE YEAR AWARD“ IN MONTE CARLO

DI Dr. Christoph Guger und DI Dr. Günter Edlinger  
Guger Technologies OG

[www.gtec.at](http://www.gtec.at)

Die Entrepreneure und ihr Unternehmen

Die Firma Guger Technologies wird 1999 direkt nach Abschluss des Doktors von Christoph Guger und Günter Edlinger in Graz gegründet. 13 Jahre später beschäftigt das Unternehmen 32 Personen und verfügt - neben dem Standort in Graz - über einen Zweitsitz in Schiedlberg (OÖ) und ein Büro in Barcelona.

Zum Zeitpunkt der Spezialisierung auf das Gebiet des Brain-Computer Interface (BCI), gab es weltweit drei Universitätsinstitute, die sich mit diesem Thema auseinandersetzten. Guger Technologies sorgte durch die Echtzeitverarbeitung von Gehirnsignalen für erhebliche Verbesserungen im medizinischen Bereich. So ist es mittlerweile etwa möglich, dass gelähmte Personen durch die Messung der Gehirnsignale via Twitter kommunizieren.

Geschäftsentwicklung

1999	Gründung des Unternehmens durch Christoph Guger und Günter Edlinger
2001	Aufbau von internationalen Partnerschaften im Forschungs- und Entwicklungsbereich
2011	Start der Internationalisierung

Seit Unternehmensgründung wurden jährlich Gewinne erwirtschaftet. Die Unternehmer legen großen Wert auf diese Eigenfinanzierung. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für das Unternehmen ist die Teilnahme an EU-Projekten. Seit dem Jahr 2002 fungieren EU-Projekte als wichtiger „Door-Opener“ für Kontakte, Netzwerke und Partnerschaften, aber auch zur Ideenfindung.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Guger Technologies ist der wichtigste internationale Hersteller von Brain-Computer Interfaces und beliefert weltweit nahezu alle Elite-Universitäten (Stanford, MIT, Johns Hopkins, Riken) sowie zahlreiche Konzerne (u.a. BMW, Fiat, Volvo, Toyota, Nokia, General Electrics, Merck).

Die Handschrift der beiden Unternehmer ist auch in der Unternehmenskultur zu lesen. Christoph Guger und Günter Edlinger legen großen Wert auf selbständiges Arbeiten ihrer Mitarbeiter. Ihr Credo: Den Mitarbeitern Vertrauen entgegenzubringen und sämtliche Entwicklungen eigenhändig anzufertigen.

Zukunftsfähigkeit

Die Position als Marktführer in der Nische Brain Computer Interface und Echtzeitverarbeitung durch Innovationskraft auszubauen und weitere Märkte zu erobern, ist das erklärte Ziel von Guger Technologies. Das Unternehmen will sich auch weiterhin selbst finanzieren.

Im technischen Bereich ist die Weiterentwicklung der BCI Technologie für invasive Ableitungen das größte Ziel, um in einigen Jahren ein Implantat zu haben, das die Ansteuerung von verschiedenen Geräten erlaubt. Weiters kann die Technologie verwendet werden, um einen hochauflösenden, funktionellen kortikalen Atlas zu generieren. Diese Information trägt zu einer Optimierung von neurochirurgischen Eingriffe bei.

# KATEGORIE INDUSTRIE & HIGHTECH FINALIST

Mag. Thomas Lenzinger  
GriffnerHaus AG

[www.griffner.com](http://www.griffner.com)

Der Entrepreneur und sein Unternehmen

GRIFFNER wurde 1980 basierend auf der Idee gegründet, Blockhäuser zu errichten. Von Beginn an wurde Holz als konstruktives Baumaterial verwendet. Rund 15 Jahre später beweist man Architekturkompetenz durch den Beginn der Zusammenarbeit mit dem international renommierten Architekten Matteo Thun.

Thomas Lenzinger beteiligt sich 1999 als Finanzinvestor (A.P.E.F.) und kauft das Unternehmen 2005. Seit 2008 hat er als CEO auch die operative Leitung des Geschäfts inne. Die grundsätzliche Motivation Lenzingers zum Erwerb des Unternehmens GRIFFNER war der schon immer vorhandene Wunsch, ein mittelständiges Unternehmen zu führen sowie seine familiäre Verbindung zum Tischlereigewerbe.

Die strategische Ausrichtung des Unternehmers zielt darauf ab, einen „Ökobaukonzern“ zu zimmern, der den europäischen Hochbau revolutioniert. Dass GRIFFNER am besten Wege ist, eine Vorreiterrolle einzunehmen, zeigen Auszeichnungen mit dem Deutschen Klimaschutzpreis 2009 und dem Österreichische Klimaschutzpreis 2011.

Geschäftsentwicklung

1980	Gründung der GriffnerHaus GmbH durch Adolf Jandl
1988	Produktionserweiterung unter ausschließlicher Verwendung natürlicher Baumaterialien
2001	Umwandlung der GmbH in eine Aktiengesellschaft
2005	Thomas Lenzinger wird neuer Mehrheitseigentümer
2008	Etablierung des Geschäftsbereichs „Commercial“

Die ausschließliche Verwendung natürlicher Baustoffe hat in den letzten Jahren zu einer konsequenten Zunahme an Umsatz und Mitarbeitern geführt. Gegenwärtig wächst das Unternehmen jährlich um rund 25 Prozent und erreicht 2012 mit 230 Mitarbeitern eine Betriebsleistung von rund 70 Millionen Euro. Die Exportquote liegt aktuell bei 50 Prozent. GRIFFNER hält Standorte in Österreich, Deutschland, Italien, Schweiz, Frankreich und Tschechien.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Im Unterschied zur traditionellen Bauwirtschaft entstehen die GRIFFNER-Produkte in Form einer industriellen Vorfertigung mit modernsten Produktionsmethoden. Dadurch ist das Unternehmen in der Lage, die zwei großen Problembereiche am Bau, nämlich Baukosten- und Bauzeitenüberschreitungen, auszuschließen.

Thomas Lenzinger pflegt einen partnerschaftlichen Stil in der Mitarbeiterführung. Sein Credo lautet, den Mitarbeitern möglichst viel Freiraum und Verantwortung zu geben, und im Gegenzug die besten Ideen und die produktivste Arbeit zu erhalten.

Zukunftsfähigkeit

GRIFFNER sieht sich als Gegenpol zu traditionellen Bauunternehmen. Thomas Lenzinger ist davon überzeugt, dass eine „Renaissance des Holzbaus“ bevorsteht, da Holz weltweit das einzig nachhaltige (erneuerbare) Baumaterial ist und eine hohe CO2 Bindung bewirkt. Das erklärte Unternehmensziel ist es, bis 2020 europäischer Marktführer im Bereich Zero Energy Buildings zu werden und somit einen wichtigen Beitrag für die Reduktion des CO2 Verbrauchs zu leisten.

## KATEGORIE INDUSTRIE & HIGHTECH FINALIST

Ing. Thomas Moser und DI Martin Öller  
Loxone Electronics GmbH

[www.loxone.com](http://www.loxone.com)

Die Entrepreneure und ihr Unternehmen

Loxone Electronics wurde 2009 von Thomas Moser und Martin Öller gegründet. Nach einem Jahr Entwicklungszeit startet der Verkauf des Loxone Miniservers Mitte 2010.

Thomas Moser zeichnet sich verantwortlich für die technische Konzeption der Loxone-Lösungen. Der Schwerpunkt von Martin Öller liegt im Bereich Marketing und Vertrieb.

Der Bedarf am intelligenten Wohnen, dem sogenannten Smart Home, steigt kontinuierlich. Loxone knüpft mit seinen Lösungen an diesen Bedarf an, Smart Homes für die breite Masse einfach und leistungsfähig zugänglich zu machen. Mittels Miniserver werden zum Beispiel Licht, Musik oder Energieverbrauch unter einem Dach gesteuert und kontrolliert. Das System ist jederzeit erweiterbar und kann auch bei nachträglicher Sanierung perfekt integriert werden. Loxone-Produkte lassen sich mit jedem Gerät bedienen: vom klassischen Lichtschalter, einem Touchscreen bis hin zu iPhone/iPad.

Geschäftsentwicklung

2009 Gründung des Unternehmens durch Thomas Moser und Martin Öller

2010 Ausbau des Handels mit Automatisierungstechnik und Automatisierungssystemen

Bereits eineinhalb Jahre nach der Unternehmensgründung übersteigen die monatlichen Einnahmen erstmals die Ausgaben. Im Sommer 2011 gelingt der Turnaround: 2,8 Millionen Euro Umsatz werden im Jahr 2011 erwirtschaftet. Im Jahr 2012 werden es mehr als 10 Millionen Euro sein.

Der Hauptmarkt liegt derzeit noch in Europa mit Schwerpunkt Deutschland, Österreich und Schweiz. Dank der Internetstrategie setzen auch bereits Partner aus Australien, Brasilien, Indonesien, Oman, Südafrika oder Vietnam auf Loxone.

Innovationskraft und Mitarbeiterführung

Die Innovation ist quasi der Produktkern des Unternehmens. Die Umsetzung überlassen die Unternehmer einem Team qualifizierter Mitarbeiter. Dabei werden Produkte als Projekte entwickelt und von den gleichen Leuten von der Entwicklung bis zur Vermarktung getragen. Diese Marktnähe ist gleichzeitig auch Innovationstreiber. Trotz der kleinen Mitarbeiterzahl gibt es strukturierte Mitarbeitergespräche, auch quantitative/qualitative Zielvereinbarungen sowie Gewinnbeteiligungen. Loxone setzt bewusst auf eine umfassende, schnell erlernbare und leistungsfähige Lösung. Von Partnern und Kunden wird Loxone daher gerne als "Apple der Heimautomatisierung" bezeichnet.

Zukunftsfähigkeit

Loxone Electronics wird 2015 in Europa als führender Lösungsanbieter für den sogenannten "Home Automation / Smart Home"-Bereich wahrgenommen. Das Unternehmen wird sowohl von Elektrikern und Partnern als auch von Endkunden als Innovator im Bereich des intelligenten Wohnens gesehen.

## Über Ernst & Young

Ernst & Young\* ist eine der führenden Prüfungs- und Beratungsorganisationen in Österreich. Mit rund 600 Mitarbeitern an vier Standorten erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2011/2012 einen Umsatz von 72 Millionen Euro. Gemeinsam mit den insgesamt 167.000 Mitarbeitern der internationalen Ernst & Young-Organisation betreut Ernst & Young Mandanten überall auf der Welt.

Ernst & Young bietet sowohl großen als auch mittelständischen Unternehmen ein umfangreiches Portfolio von Dienstleistungen an: Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung, Risiko- und Managementberatung.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.ey.com/austria](http://www.ey.com/austria)

### *Rückfragehinweis*

Kristin Posch  
Ernst & Young  
Wagramer Str. 19  
A-1220 Wien  
Tel.: +43 1 211 70 1156  
E-Mail: [kristin.posch@at.ey.com](mailto:kristin.posch@at.ey.com)

Susanne Hudelist  
ikp Wien  
Liechtensteinstraße 12/10  
A-1090 Wien  
Tel.: +43 1 524 77 90 19  
E-Mail: [susanne.hudelist@ikp.at](mailto:susanne.hudelist@ikp.at)

\*Der Name Ernst & Young bezieht sich in diesem Profil auf alle österreichischen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG), einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht. Jedes EYG Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen.