



Präsentation eines Hightech-Analysesystems auf der Analytica 2004 in Shanghai: Im Bild (li.) ist die lokale Mitarbeiterin Ying Wang mit einem Kunden. Im rechten Bild ist einer der Firmengründer, Andreas Brandacher. Fotos: (2) Abaco

Abaco goes East

Mauracher Unternehmensberater wagen den Schritt nach Asien

BEZIRK. Mit ihrer Entscheidung als Unternehmensberater nach Asien zu expandieren ließ die Fa. Abaco aufhorchen. Das BEZIRKSBLATT sprach mit einem der beiden Unternehmensgründer - Andreas Brandacher.

BEZIRKSBLATT: Wie lange gibt es Ihr Unternehmen bereits und worin sehen Sie Ihre Kernkompetenzen?

ANDREAS BRANDACHER: Die abaco management & consulting gmbh wurde von Michael Pernold und mir im Dezember 2000 gegründet. Neben dem Firmensitz in der Stadt Salzburg gibt es ein eigenes Büro in Tirol sowie weitere Standorte mit Partnern in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Italien. Von Beginn an hatten wir das Ziel, unsere als Manager im Swarovski-Konzern bzw. bei Blizzard und der Swatch-Gruppe gewonnenen internationalen Erfahrungen in ein professionelles Dienstleistungsangebot zu fassen. Heute ist unser Tätigkeitsschwerpunkt genau dort, wo Unternehmen zum Beispiel ihre brach liegenden Ideen, nicht genutzte Technologiepotenziale oder unrealisierte Marktchancen zu einem profitablen Geschäft machen wollen. Dabei erarbeiten wir gemeinsam mit den Kunden nicht nur die entsprechenden Strategien, sondern engagieren uns als Partner des Unternehmens auch ganz gezielt unter Einsetzung unseres Know-hows bei der Umsetzung der Konzepte und der Realisierung der notwendigen

Maßnahmen – „Hands-on-Consulting“ sozusagen.

BB: Warum haben Sie sich für den Schritt nach Asien zu gehen - für ein kleines Unternehmen aus Ihrer Branche eher ungewöhnlich - entschieden?

BRANDACHER: Nun, der Gedanke ein Geschäft in Asien oder Osteuropa aufzubauen, ist natürlich – wie so oft - auch bei uns teilweise emotional zu begründen. Wir haben in vielen Jahren beruflichen Werdegangs nicht nur marktspezifisches Wissen angehäuft, sondern auch Freunde gewonnen und sehr persönliche Kontakte aufgebaut. Mag. Pernold hat über fünf Jahre in mehreren Ländern Asiens gelebt, ich selbst war in den vergangenen 15 Jahren in über 50 Reisen in nahezu jedem Land Asiens oft wochenlang unterwegs. Da ist es letztlich nur ein kurzer Weg um aus geballtem Wissen eine nützliche Dienstleistung zu entwickeln.

Chance für KMUs

BB: Welche Chancen bietet der östliche Markt auch für andere Unternehmen, speziell für KMUs?

BRANDACHER: Grundsätzlich gilt natürlich, dass jedes Unternehmen zuerst seine Hausaufgaben zu machen hat, ehe man an den Sprung in ferne Märkte denken sollte. Aber es gibt immer dann, wenn man über ein qualitativ und technologisch hochwertiges Produkt verfügt, natürlich auch in Ländern wie China

große Chancen für KMUs, sich als Technologieführer ganz gezielt in Marktnischen zu etablieren. Nicht zuletzt durch unsere langjährigen Kontakte nach ganz Asien ist es uns erst kürzlich gelungen, einem Tiroler Hightech-Unternehmen den Eintritt in den chinesischen Markt zu ermöglichen. Ein weiteres KMU dürfte unmittelbar nach dem chinesischen Neujahr im März 2005 folgen.

Unterstützung durch Venture Capital

BB: Welche Unterstützung können Sie diesen Unternehmen bieten?

BRANDACHER: Wir haben in unserem eigenen Unternehmen und dem damit verbundenen Netzwerk eine Vielzahl von Spezialisten, die von der Idee bis zur laufenden Betreuung bei der Vermarktung oder dem operativen Management eines Unternehmens alle Bereiche abdecken, die zur Entwicklung eines erfolgreichen Unternehmens erforderlich sind. Wir können also fast für jede Anforderung eine maßgeschneiderte Lösung bieten, die sich durch unsere extrem effiziente Organisationsstruktur auch kleinere mittelständische Unternehmen durchaus leisten können. Unterstützt werden unsere Vorhaben durch den Zugang zu verschiedenen Venture Capital und Förderungsprogrammen, die eine entsprechend solide Finanzierungsbasis der KMUs für die angestrebte Unternehmensentwicklung sicherstellen sollen.