

ALC 2014: Sieger im Goldenen Mittelbau in Wien ist Loytec Electronics GmbH



Loytec-Chefs Dietmar Loy (li.) und Hans-Jörg Schweinzer ist von den Soliden Kleinbetrieben in den Goldenen Mittelbau aufgestiegen / Bild: WB/Peroutka

Twittern 0 Gefällt mir 0 +1 0

ALC 2014. Als Spezialist für Gebäudeautomation und Netzwerkinfrastruktur für kommerzielle Gebäude ist das Unternehmen in einem hart umkämpften Markt unterwegs.

Das WirtschaftsBlatt und seine Partner PwC Österreich und KSV1870 suchten auch heuer wieder Österreichs dynamischste Unternehmen. Dem Wettbewerb Austria's Leading Companies (ALC) stellten sich zahlreiche Topunternehmen. Ausschlaggebend für die Entscheidung der Jury war ein Kennzahlenmix aus den Bilanzen der vergangenen drei Jahre. Dienstag Abend wurden in Wien die Landessieger aus Wien gekürt. Es gab Preise in den Kategorien Solide Kleinbetriebe (bis 10 Millionen Euro Umsatz), Goldener Mittelbau (10 bis 50 Millionen Euro Umsatz) und Big Player (mehr als 50 Millionen Euro Umsatz). Ausserdem wurde ein Publikumspreis verliehen.

Das Umfeld ist spannend, sagt Hans-Jörg Schweinzer, Geschäftsführer und Miteigentümer des Wiener Unternehmens Loytec Electronics. Als Spezialist für Gebäudeautomation und Netzwerkinfrastruktur für kommerzielle Gebäude ist das Unternehmen in einem hart umkämpften Markt unterwegs.

Man sei an die Bauwirtschaft gekoppelt, und diese spürt sowohl bei Neubauten als auch bei der Revitalisierung von Gebäuden konjunkturelle Schwankungen meist besonders. Loytec Electronics konnte dieses Umfeld aber nicht bremsen: War das Unternehmen im Vorjahr beim Austria's-Leading-Companies-Wettbewerb noch Nummer zwei bei den Soliden Wiener Kleinbetrieben, ist das Unternehmen nun nicht nur auf Rang eins gesprungen, sondern konnte auch in der Kategorie aufrücken. Vom Soliden Kleinunternehmen zum Goldenen Mittelbau.

„Das Geschäft in Mitteleuropa boomt nicht“, sagt Schweinzer. Dafür sei in den USA und in Asien ein ordentliches Wachstum feststellbar. Für ein Unternehmen mit einem Exportanteil von 98 Prozent sind das positive Nachrichten.

Gute Partner

Loytec setzte 2013/14 zwölf Millionen € um, nach 10,6 Millionen € 2012/13. Knapp 45 Prozent kamen dabei vom Heimmarkt Europa, 20 Prozent bereits aus den USA und der Rest aus Asien und dem Mittleren Osten, sagt Schweinzer: „Es ist aber ein Vorteil, ein europäisches Unternehmen zu sein.“ Vor allem in Asien komme österreichische Qualität gut an. Einfach ist das Geschäft allerdings auch dort nicht. Die Branche sei eher konservativ. Um als europäisches Unternehmen zu punkten, brauche es deshalb ein gutes Partnernetzwerk. Im Vertrieb arbeitet Loytec mit 70 Anlagenbauern und Systemintegratoren weltweit zusammen. Und auch wenn das Unternehmen nicht direkt mit den Endkunden verhandelt, sei man bei den Meetings oft dabei, sagt Schweinzer: „Wir müssen Flagge zeigen.“ Denn neben Qualität und dem richtigen Produktportfolio – die Hälfte der 60 Mitarbeiter beschäftigt sich ausschließlich mit Forschung und Entwicklung – gehe es oft darum, langfristig Vertrauen aufzubauen. Langfristig sieht Schweinzer auch das eigene Unternehmen: Große Sprünge sind aktuell nicht geplant, das organische Wachstum solle sich dank einiger Großprojekte aber fortsetzen.