

IBET 2007 IN INNSBRUCK ZEIGT EXPANSIONSSTRATEGIEN FÜR DEN MITTELSTAND AUF

Richtig wachsen

Innsbruck (ef) – Wie expandiere ich richtig? Wachstumswege für den Mittelstand stehen im Mittelpunkt der ibet 2007 am 28. März in Innsbruck. Unter anderem schildern erfolgreiche Unternehmer ihre Erfahrungen.

Im Jahr 2004 fusionierten das Vorarlberger Familienunternehmen Amann Dental GmbH und die deutsche Girschbach Dental GmbH zum Dentalunternehmen Amann Girschbach GmbH. Drei Jahre nach dem Zusammenschluss, an dem der Risikokapitalfinanzierer Hypo Equity maßgeblich beteiligt ist, stehen alle Zeichen auf Wachstum. „Rund drei Jahre nach der Fusion greifen die Synergien“, erklärt Geschäftsführer Oliver Amann. „Unser Standort in Pforzheim konzentriert sich auf die Logistik sowie den Vertrieb in Deutschland und Österreich. In Koblach wird das Dentalequipment entwickelt und produziert, zudem wird der Export in andere Länder organisiert.“ Amann wird auf der ibet 2007 in Innsbruck zusammen mit Hypo-Equity-Vorstand Harald Pöttinger die Fusion von Amann Dental und Girschbach im Detail präsentieren. „Mit der Fusion und der Umstellung auf Direktvertrieb

hatte das Unternehmen große Aufgaben zu bewältigen. Gerade in solchen Situationen kann Risikokapital helfen“, so Pöttinger.

Veranstaltet wird die ibet 2007 wieder von wiko wirtschaftskommunikation, einem Innsbrucker Unternehmen für Öffentlichkeitsarbeit und Wirtschaftskommunikation. „Das Forum soll mittelständischen Unternehmen die Möglichkeiten skizzieren, wie man in anderen Märkten Fuß fassen kann – über den Aufbau einer eigenen Division oder über eine Kooperation bis zum Unternehmenskauf“, sagt Geschäftsführer Ulrich Müller. Die Referenten sind Experten aus den Bereichen Recht, Finanzierung, Beratung und Management sowie expansionserprobte Unternehmer.

Hypo-Vorstandsvorsitzender Hannes Gruber wird auf der ibet die Studie „Expansionspotenzial für Tiroler Unternehmen“ vorstellen und den

Wachstumsmotor Mittelstand thematisieren. Gruber: „Auslandsaktivitäten gewinnen für den Tiroler Mittelstand immer mehr an Bedeutung. Expansionsentscheidungen, egal ob im In- oder Ausland, gehen immer einher mit der Frage nach passenden Finanzierungsmöglichkeiten. Alternative Finanzierungsformen gewinnen gerade unter der Berücksichtigung von Basel II an Bedeutung.“

Der Südtiroler Unternehmer Franz Senfter gibt auf der ibet Einblicke in die Expansionsstrategien der Senfter-Gruppe. „Bereits als Jugendlicher träumte ich von einer Fabrik Größe und Wirtschaft. Später bereiste ich neue Länder und lernte andere Kulturen kennen und schätzen. Meine Neugierde und mein Ehrgeiz waren geweckt: Ich wollte in den Ländern, die ich als Tourist kennengelernt hatte, auch arbeiten. Ich fand gute Partner und so konnte das Unterneh-

men wachsen“, sagt Senfter.

Rechtliche Do's und Dont's bei der Expansion wird Rechtsanwalt Ivo Rungg, Partner bei Binder Grösswang Rechtsanwälte, zur Sprache bringen. Wirtschaftstreuhand Johannes Marsoner (Marsoner + Partner) wird die Frage „Make or buy?“ beantworten. „Markteintrittsstrategien in den neuen EU-Mitgliedsländern“ stehen im Mittelpunkt des Referates von Christoph Strobl (S&GS Management GesmbH).

Wege zum Expansionskapital werden Hypo Equity-Vorstand Omer Rehman, Markus Hildmann von der Hypo-Tirol und Ivo Rungg in einer Talkrunde aufzeigen.

Die ibet 2007 beginnt um 13.30 Uhr im Hypo Tirol Center in Innsbruck. Weitere Informationen und Anmeldung im Internet unter www.ibet.co.at sowie bei wiko wirtschaftskommunikation unter Tel. 0043-512-563840. ■