

„Es muss klar sein, über was entschieden wird“

Die richtige Kommunikation kann über Wohl und Weh bei Großprojekten entscheiden.

SCHWARZACH. (VN-sca) „Wie bringen wir den Wirtschaftsstandort und den Lebensraum Vorarlberg unter einen Hut“ ist am Donnerstag Thema der ibet-Tagung im Festspielhaus Bregenz, die damit am Puls der Zeit ist. In den vergangenen Monaten war Vorarlberg geprägt von der Diskussion um die Raumplanung, um die Landesgrünzone und neben Wirtschaftsbauten auch um Wohnbauprojekte. Allerdings: Nicht nur in Vorarlberg ist der Umgang mit Grund und Boden ein Thema, deshalb kommen auf der Veranstaltung auch Referenten aus anderen Regionen zu Wort.

Mehr Partikularinteressen
Frank Brettschneider, Leiter des Instituts für Kommunikationswissenschaft an der deutschen Universität Hohenheim, wird bei der Veranstaltung darüber referieren, welche Rolle die Kommunikation und die Beteiligung der Öffentlichkeit bei Bauprojekten, Umwidmungen und Infrastrukturprojekten spielt. Eine immer größere nämlich, wie er im Gespräch mit den VN feststellt. Damit aber trotz



Baustelle mitten in Stuttgart: Das gigantische Bahnprojekt „Stuttgart 21“ sorgte für erbitterte Auseinandersetzungen.

FOTO: DPA

oft völlig gegensätzlicher Interessen Ergebnisse erzielt werden können, plädiert er bei jeglichen Projekten für

„Es muss allen Beteiligten bei solchen Prozessen immer klar sein, was entschieden wird und was nicht.“

PROF. FRANK BRETTSCHEIDER



völlige Transparenz der öffentlichen Stellen und der Projektbetreiber. Und mahnt entsprechende Spielregeln ein.

Das Gespräch suchen

„Man muss auf jeden Fall den Dialog suchen“, sagt der Autor des Buches „Stuttgart 21: Ein Großprojekt zwischen Protest und Akzeptanz“. Wenn die Vertreter verschiedener Positionen miteinander reden, ist schon ein erster Schritt getan.“ Und es muss von Anfang an klar sein, wie

ein solcher Prozess funktioniert: Zuerst müsse die Information erfolgen, dann geht es darum, alle Fakten zusammenzutragen. Nach der Bürgerbeteiligung stehe dann die politische Entscheidung. „Und ein solches Verfahren darf nicht länger als ein Jahr dauern.“ Wichtig sei dann aber auch, dass Projekte zeitnah umgesetzt werden. „Wenn ein Vakuum entsteht, weil - aus welchen Gründen auch immer - ein Projekt verschoben wird, kann wieder alles infrage gestellt werden“, sagt er mit Blick auf den Bahnstreckenbau „Stuttgart 21“, der nach über zehn Jahren Planungszeit und nach der Genehmigung wieder zu massiven Protesten führte. Es gehe nicht um die Durchsetzung solcher Projekte, sondern um die Entscheidung - „egal ob dafür oder dagegen“.

In Vorarlberg sei mit den Bürgerforen, die vom Büro für Zukunftsfragen durchgeführt werden, bereits ein wichtiges Instrument geschaffen, so Brettschneider. In solchen Gruppen könne schon frühzeitig diskutiert werden, welche Vorstellungen die verschiedenen Interessengruppen haben.

ibet 2017, 1. Juni 2017 im Festspielhaus Bregenz, Mehr Informationen: ibet.co.at



Vertreter der Sparte, Wirtschaftskammer und Schule gratulierten den drei Erstplatzierten.

FOTOS: WKV

Junge Verkaufstalente im Wettbewerb

Jana Kresser gewinnt Wettbewerb „Junior Sales Champion“ der Handelslehrlinge.

FELDKIRCH. Persönlichkeit, Warenkenntnis und Begeisterung fürs Verkaufen - diese Talente zeigten die Teilnehmer beim Landesfinale des Junior Sales Champion 2017 in Vorarlberg. Bereits zum 23. Mal veranstaltete die Sparte Handel der Wirtschaftskammer den Verkaufstechnik-Wettbewerb gemeinsam mit den kaufmännischen Berufsschulen. Dabei treten die Lehrlinge gegeneinander an und messen sich in einem Verkaufsgespräch.

Am besten meisterte diese Herausforderung Jana Samantha Kresser (XXXLutz Feldkirch), die mit fundierter Warenkenntnis und ihrer

sympathischen Art überzeugte. Julia Peter (Gepetto Handels GmbH, Dornbirn) sicherte sich mit gezielter Bedarfsermittlung und breitem Fachwissen den zweiten Platz vor Marco Obermüller (Thomas Prinz GmbH Hörbranz), der mit charmantem Small Talk und sehr gutem Englisch aufwartete.



Siegerin Jana Samantha Kresser (XXXLutz KG, Feldkirch).

Zweitakt-Revival mit Mahle König

Kunden von Mahle König wissen: In Rankweil gibt es die richtige Kombination aus Leistung und Zuverlässigkeit für High-End-Motorkomponenten. Die Produkte und Dienstleistungen des Rankweiler Unternehmens vermitteln Power, Spaß und Sicherheit - und sind Teil der „technischen Revolution“ bei KTM mit neuer Zweitakt-Einspritzung.

Mahle König entwickelt Motorenteile für die Powersports-Hersteller im Zwei- und Viertaktbereich. Die Kunden lieben die Geschwindigkeit und schätzen die jederzeit abrufbare Höchstleistung mit Spitzenbeschleunigungen in unterschiedlichsten Fahrsituationen. „Unsere Motorkomponenten und -baugruppen gehören zu den hochwertigsten ihrer Klasse auf der Straße, im Wasser und im Gelände“, erläutert König-Geschäftsführer Thomas Fessl.



Dr. Thomas Fessl
Geschäftsführer Mahle König

Wir schreiben mit unseren Kunden Erfolgsgeschichten. Dieses KTM-Projekt ist ein gutes Beispiel dafür.

Aktuell startet die Serienbelieferung für Motorräder mit Transfer Port Injection oder kurz TPI. So nennt KTM, ein langjähriger Partner des Vorarlberger Traditionsunternehmens, seine jetzt fertig entwickelte Einspritzung für Zweitakter, die im Sommer 2017 in zwei Modellen ihr offizielles Debüt feiert. In den 2018er-Wettbewerbsenduros 250 und 300 EXC wird das



Elko-König-Mitarbeiter bei den letzten technischen Abstimmungen kurz vor Serienstart.



Einer der neuen Zweitakter von KTM: KTM EXC 300 TPI.

Foto: KTM

Luft-Kraftstoff-Gemisch dann nicht mehr per Vergaser aufbereitet, sondern der Kraftstoff wird direkt in den Überströmkanal („Transfer Port“) eingespritzt.

Mit Blick in die Zukunft

Diese technische Innovation soll das Überleben der Zweitakt-Enduros sichern, denn damit werden die Abgasgrenzwerte der Euro-4-Norm erreicht. Als weitere Vorteile der Einspritzung nennt KTM sparsameren Spritverbrauch und die einfachere Bedienung. Somit sind Vormischen von Zweitakt-Treibstoff und das Umbedüsen der empfind-

lichen Vergaser Geschichte. „Diese Weiterentwicklung ist erneut ein gutes Beispiel für die enge Zusammenarbeit mit unseren High-End-Kunden. Mit solchen komplexen, technisch aufwendigen Produkten sind wir am Standort in Rankweil immer wieder in der Lage, unsere Kunden zufriedenzustellen und neue Projekte optimal umzusetzen. Aktuell arbeiten wir mit verschiedenen Kunden an weiteren, technisch hochinteressanten Produkten, um unser Umsatzwachstum in den nächsten Jahren sicherzustellen“, blickt Thomas Fessl optimistisch in die Zukunft.

i Daten und Fakten

Kontakt:
MAHLE KÖNIG
Kommanditgesellschaft
GmbH & Co KG
Carl König Platz 1
6830 Rankweil
T +43 (0)522 402-0
office@koenig-kg.at
www.koenig-kg.at

Mitarbeiter: 385
(davon 28 Lehrlinge)



ANZEIGE