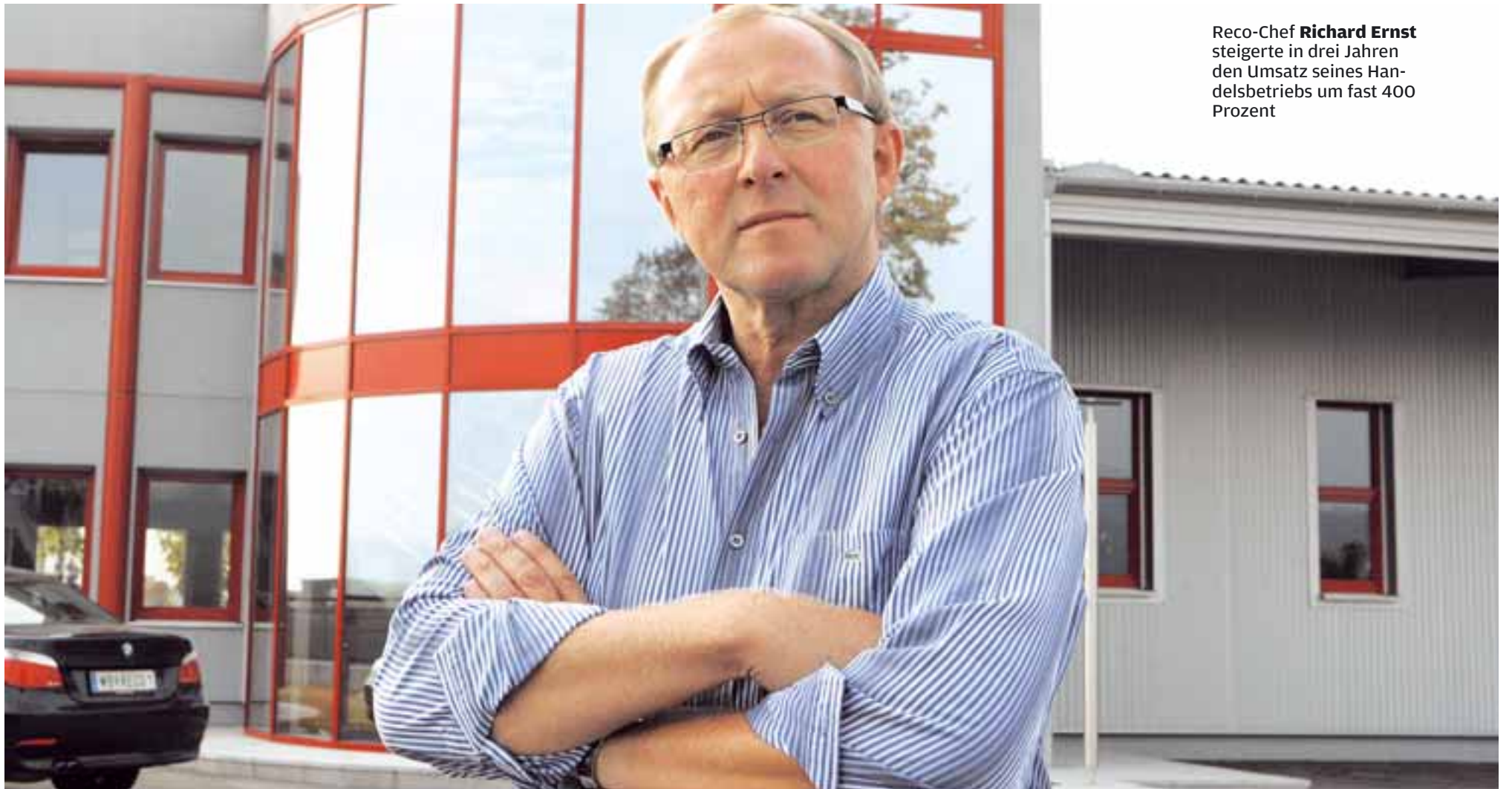


BIG PLAYER

GOLDENER MITTELBAU

DYNAMISCHE KLEINBETRIEBE

Reco International liefert den Treibstoff fürs schwarze Gold



Reco-Chef **Richard Ernst** steigerte in drei Jahren den Umsatz seines Handelsbetriebs um fast 400 Prozent

Mit 400 Prozent Umsatzplus war dem nö. Unternehmer Richard Ernst der Sieg nicht zu nehmen. Sein schlanker Drei-Mann-Betrieb liefert an die Giganten in der Ölfeld-Industrie.

Diese Erfolgsstory begann vor exakt zehn Jahren: Der Niederösterreicher Richard Ernst verwirklichte sich mit einer Handelsagentur seinen großen Traum, selbstständig zu werden. Und er hatte Glück. Sein Unternehmertum, als erstes Büro musste das alte Kinderzimmer in der Woh-

nung erhalten, wurde belohnt. Die Firma, mit nur drei Mitarbeitern, ist zwar klein geblieben, dafür ist die Reco International Handels GmbH heute gross im Geschäft.

Die Spezialität von Richard Ernst ist, am Weltmarkt Stahl zu kaufen, diesen zu einschlägigen Lohnfertigern zu transportieren, die daraus in seinem Auftrag Produkte machen, die bei den Giganten in der Ölfeldindustrie begehrt sind, wie z. B. Schwer- und Mitnehmerstangen.

„Da ich den Stahl immer selber in der Hand habe, bestimme ich, wann ich liefern kann“, sagt Ernst über sein Erfolgsgeheimnis, das ihn von den

Mitbewerbern abhebt. Jährlich 4000 Tonnen Stahl bearbeitet Ernst auf diese Weise.

Schnelligkeit, Flexibilität und Handschlagqualität sind weitere Erfolgsfaktoren. Ernst: „Jedes Angebot wird innerhalb von 24 Stunden bearbeitet.“ Und auch die schlanke Organisation schlägt sich im Ergebnis nieder. „Wir haben ganz andere Overheadkosten als grosse Mitbewerber mit ihren aufgeblähten Apparaten.“ Für Reco in Zahlen umgelegt heisst das in drei Jahren: von drei auf neun und dann 15 Millionen € Umsatz – macht fast 400 Prozent plus.

HANS PLEININGER

hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at

DYNAMIK

Branche:
Handel mit Ölfeldausrüstung

Umsatz 2006:	15,4 Mio. €
Steigerungsrate:*	388,8%
Mitarbeiter:	3

*von 2004 bis 2006



SCHNAPPSCHÜSSE



2. Salzburg-Doppelpack: Finanzmakler OVB



Bereits zum zweiten Mal hintereinander hat Finanzmakler OVB in Salzburg das Rennen gemacht. Mit der an den Tag gelegten Dynamik – eine Steigerungsrate der letzten drei Jahre von mehr als 50 Prozent auf 22 Millionen € an Provisionserträgen – schaffte es die OVB zur österreichischen Nummer zwei.

Hinter dem Erfolg steckt der Name **Michael Bolz**. Der 44-jährige Diplomkaufmann aus Köln hat den unter Druck geratenen Finanzmakler auf Vordermann gebracht, mistete rigoros aus und fuhr mit schlanker Organisation in der OVB-Zentrale in Salzburg-Aigen den Gewinn ein.

3. Rasanter Aufstieg für G.S. Georg Stemeseder



Seit dem Einzug von Alu-Schutzblechen bei Holzfenstern und Wintergärten geht es mit der G.S. Stemeseder GmbH in Hof bei Salzburg steil bergauf. Das von **Johann Itzlinger** geführte Grosshandelsunternehmen hat seit 2004 um 46,3 Prozent den Nettoumsatz gesteigert – auf 15,5 Millionen €.

Begonnen hat das dynamische Salzburger Unternehmen vor 40 Jahren als Ein-Mann-Betrieb. Heute sind es 37 Mitarbeiter, die bei Stemeseder werken. Der Schritt über die Grenze passierte mit dem EU-Beitritt – ein Meilenstein, da sich der Betrieb nachhaltig am Europamarkt etablieren konnte.