

SHORT

Konsolidierungs-Jahr bei Chocolat Frey

Zürich. Nach sprunghaftem Exportwachstum wurde bei der Schweizer Chocolat Frey laut Aussendung bewusst für 2007 die „Konsolidierung der Märkte“ mit einem qualitativen, nachhaltigen Wachstum angestrebt. Der Nettoumsatz ging 2007 um 0,2% auf 363 Mio. CHF zurück, der Absatz verringerte sich von 43.478 auf 42.486 t im Jahr 2007. Der Exportanteil ist auf mehr als 33% angestiegen. (red)

„Domäne Wachau“: Winzer firmieren um



Geschäftsführer Roman Horvath will die Markenstrategie erneuern.

Dürnstein. Aus „Freie Weingärtner Wachau“ wurde die „Domäne Wachau“. Wie Geschäftsführer Roman Horvath erläutert, war die Domäne schon bislang die qualitativ hochwertige Weinlinie.

„Der neue Name unterstreicht unsere Qualitätsstrategie und soll uns dabei unterstützen, durch bessere Verständlichkeit besonders im Export noch klarer aufzutreten.“ (red)

Mestemacher toppt 100-Mio.-€-Umsatz

Gütersloh. Der Bäckereikonzern Mestemacher konnte im vergangenen Jahr erstmals in seiner Unternehmensgeschichte die Umsatzschwelle von 100 Mio. € erreichen.

Der Gruppenumsatz wuchs aufgrund höherer Absätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11,4% auf über 103 Mio. €. Im Jahr 2000 erwirtschaftete Mestemacher noch 35 Mio. €. (red)

Slowenische Pivovarna Lasko vor Übernahme



Die Pivovarna-Range soll neue Eigentümer bekommen.

Laibach. Ein Konsortium von vier Aktionären des größten slowenischen Getränkekonzerns Pivovarna Lasko hat am Dienstag ein Übernahmeangebot für die restlichen 58,16% der Lasko-Anteile veröffentlicht, die noch im Besitz von Lasko selbst sind. Das Konsortium bietet 88 € pro Aktie, der Kaufpreis für die restlichen Anteile würde daher 447,7 Mio. € betragen. Das Offert ist bis zum 11. März gültig. Die Aktie von

Getränkehersteller „Makava“ soll noch im Laufe des Jahres 2008 in allen Landeshauptstädten erhältlich sein

Makava: Durst auf eine faire und chillige Welt

Die beiden Firmengründer rechnen für 2008 im Idealfall mit bis zu 350.000 abgefüllten Flaschen.

GERALD PICHLER

Graz. Besucher von Grazer Szenelokalen konnten bereits Anfang 2007 Bekanntschaft mit „Makava“ machen. Die Reaktion auf das neuartige Angebot fiel durchwegs positiv aus: „Den Leuten schmeckte der sanft anregende Mix aus Tee und Holunder von Anfang an“, so ein Gastronom.

Geht es nach den Firmengründern Jan Karlsson und Michael Wihan, so sollte noch in diesem Jahr ganz Österreich in den Genuss ihres Getränks kommen: „Wir sind derzeit neben Graz auch in Wien und Linz in rund 100 Gaststätten und Lokalen vertreten“, so Karlsson. Und: „Ende 2008 wollen wir in allen Landeshauptstädten präsent sein.“

Best Case: 350.000 Flaschen

Im Vorjahr wurden rund 70.000 Flaschen Makava verkauft, für 2008 ist eine deutliche Steigerung des Absatzes geplant. „Für dieses Jahr haben wir zwei Szenarien. Der Worst Case liegt bei 100.000 Flaschen, Best Case wären bis zu 350.000“. Ein weiteres Ziel der beiden Neo-Getränkehersteller: „Wenn möglich, wollen wir heuer schwarze Zahlen schreiben.“

Neben den zahlreichen Gastronomiebetrieben ist Makava auch in Bioläden oder Reformhäusern erhältlich. Die Auswahl der Lokale erfolge nach einfachen Kriterien: „Wir fragen dort an, wo wir selbst am Abend gerne hingehen“. Auch aus dem Ausland gibt es bereits erste Kontakte für das bei der APO Fruchtsäfte GmbH in Millstatt abgefüllte Getränk: „Wir haben Anfragen aus Berlin und anderen deutschen Städten. Daneben möchten wir in Italien und der Schweiz



Jan Karlsson (li.) und Michael Wihan hoffen im Jahr 2008 auf den Durchbruch für ihr Maté-Tee-Getränk auf biologischer Basis.

Fuß fassen“. Die Idee zu Makava kam Karlsson und Wihan in ihrer Studienzeit an der Fachhochschule Kapfenberg. „Bei einer Südamerika-Reise hat mich die Wirkung des Maté-Tees unheimlich beeindruckt.“

Experimental-Phase

Zu Hause angekommen, begann man den „doch etwas bitteren Geschmack des Maté-Tees“ mit allen möglichen Mischungen zu verbinden. Über Jahre tüftelten die beiden an der optimalen Zusammensetzung, bis man eines Tages die perfekte Kombination gefunden hatte: „Es gelang uns, die herbe Maté-Bitterkeit in Verbindung mit neuen Zutaten in einen erfrischenden Ge-

schmack aufzulösen“. Das Ergebnis: Das heute in den 0,33l-Mehrweg-Glasflaschen erhältliche Makava ist ein anregendes Teegetränk aus rein biologischen Zutaten. „Maté-Tee, Rothbusch und Weißer Tee aus fairem Handel werden mit österreichischem Quellwasser gebraut, mit Agave gesüßt und einem Hauch von Holunderblütensaft verfeinert“, so Karlsson.

Fair Trade im Mittelpunkt

2004 meldete Michael Wihan die Unternehmung an. Die Aufnahme in das Förderzentrum für Angewandte Technologie und der Start der Großproduktion bei APO Fruchtsäfte im Jahr 2006 waren die nächsten Schritte.

Trotz des zunehmenden kommerziellen Erfolges wollen Karlsson und Wihan ihrer ursprünglichen Firmenphilosophie weiter treu bleiben. Als „postmoderne Hippies“ richten sie ihr Unternehmen auch in Zukunft auf sozial-ökologische Marktwirtschaft aus. „Die Idee einer fairen und chilligen Welt ist eine Herzensangelegenheit“. Ihr Engagement in diesem Bereich reicht dabei von der Mehrweg-Glasflasche über mit Sonnenenergie erhitztes Wasser beim Brauvorgang bis hin zum mit Bioethanol betriebenen Firmentransporter. „Somit haben wir ein Produkt geschaffen, von dem alle etwas haben – die Konsumenten genauso wie die Produzenten der Rohstoffe“.

Neuland award Technologie-Unternehmen optimiert die Reinigung von Schankanlagen

Innovationspreis an Thonhauser

Perchtoldsdorf. Thonhauser staubt einen Preis ab: das Unternehmen aus der Reinigungstechnik und Biotechnologie wurde als innovativstes Exportunternehmen 2008 mit dem Neuland Award der eco-plus im Palais Niederösterreich ausgezeichnet.

Das Perchtoldsdorfer Unternehmen verweist auf eine prominente Kundenliste: dazu zählen in Österreich führende Brauereien wie

die Brau Union, Ottakringer oder Stiegl ebenso wie weltweit führende Getränkekonzerne wie Coca-Cola oder Pepsi. Spezialisiert hat sich Thonhauser auf die Reinigung von Schank- und Getränkeabfüllanlagen, das die beiden Geschäftsführer, Philip Thonhauser und Marcus Mautner Markhof, weltweit patentieren ließen. Mautner Markhof: „Das Besondere der Persulphate Technologies ist, dass nicht nur

gereinigt, sondern gleichzeitig ein Hygienecheck der gesamten Anlage durchgeführt wird. Wir sprechen hier von Schankanlagen in Gastronomiebetrieben und Abfüllanlagen von Getränkeherstellern. Der wesentliche Vorteil: die Effizienz unserer Lösung spart unsere Kunden Geld, da statt zwei Verfahren, Reinigung und Hygieneüberprüfung, nur eines notwendig ist.“

Wissens-Vorsprung

Philip Thonhauser sieht das größte Potenzial der Zukunft in der Entwicklung von neuen weltweiten Patenten: „Chemie zu verkaufen ist heute zu wenig. Es gilt, mit einzigartigem Know-how einen weltweiten Technologievorsprung zu schaffen. Das ist uns mit Persulphate Technologies gelungen.“ Thonhauser feiert im Jahr 2008 sein 30-jähriges Bestehen. Derzeit sind insgesamt 36 Mitarbeiter weltweit für das Technologieunternehmen tätig. Der Umsatz von Thonhauser lag 2007 bei fünf Mio.

Übernahme Schweiz

Vakuum

Zug. Die Zuger Permafood AG, eines der führenden Unternehmen bei der Herstellung von Vakuum-Kühlmaschinen, übernimmt die Spirig Engineering GmbH. Die Spirig gilt als führend bei Entwicklung und Herstellung von Hightech-Maschinen im Vakuum-Bereich. Über den Kaufpreis der Transaktion, die rückwirkend per 1. Jänner 2008 vollzogen wird, wurde Stillschweigen vereinbart. (red)

