



Auch bei Poolüberdachungen hat sich viel getan. Kunden wollen heute extrem flache Konstruktionen wie die Evolution E2G mit Einscheibensicherheitsglas statt Kunststoffglas.



Täglich um 11 Uhr treffen einander die Gruppensprecher und reden über Aufträge, so dass diese von der Fertigung dann rückfragefrei abgearbeitet und die Zeiten eingehalten werden können.

Mit Partnern erfolgreicher wachsen

Statt auf eigene Verkäufer setzt man bei Aura auf einen Vertrieb mit regionalen Netzwerkpartnern und ist damit international erfolgreich. Ein Erfolgsmodell, das aus einer Krise entstand.

PETER JUST

Mit gerade mal 21 Jahren machte sich Thomas Prušnik selbstständig. Der gelernte Kupferschmied mit Schwerpunkt Edelstahl hatte großes vor: „Ich wollte den halben Tag arbeiten und die andere Hälfte am See verbringen“, erzählt Prušnik. Mit Schwimmen sollte er auch bald ständig zu tun haben. Sein Onkel fragte ihn, ob er eine Poolüberdachung bauen könnte, denn der Tante war das Poolwasser zu kalt. Fertige Lösungen kannte er nicht und so baute er für Onkel und Tante die erste Schwimmbadüberdachung. Eine Firma aus der Branche wurde aufmerksam und die Überdachungen verkauften sich wie die warmen Semmeln und Aura

wuchs. 1995 übersiedelte die Firma in eine größere Halle in Ferlach und 1999 baute man schließlich in Feistritz im Rosental und war der erste Betrieb im neuen Gewerbepark.

Aura begann in dieser Zeit unter dem Namen Home & Pool badefer-tige Schwimmbadanlagen für zu



Hause anzubieten. Das Erfolgsmodell eines losen Verbundmarketing mit einem Fertigpoolhersteller aus Südtirol sollte zu einer eigenständigen Vertriebs Tochter für den Deutschen Markt werden.

CHRONIK

- ▶ 1991 Gründung vom 21-jährigen Kupferschmiedemeister Thomas Prušnik. Fertigung auf 75 Quadratmeter.
- ▶ 1999 Übersiedelung in die neue 3200 Quadratmeter große Halle im Gewerbepark Feistritz im Rosental.
- ▶ 2010 fiel der Startschuss für das Strategieprojekt Pro-Fit.
- ▶ 2011 erfolgte die Sanierung in Eigenverwaltung.
- ▶ 2019: 35 Mitarbeiter, 441 Poolüberdachungen, 5,5 Millionen Euro Umsatz, 100 Systempartner.

Das Konzept war markterprobt, doch die Interessen der Herstellerpartner zu unterschiedlich. Es folgten mehrere Jahre Verluste und es endete für Aura 2011 in einem Sanierungsverfahren in Eigenverwaltung.

Doch die Geschäftsidee lebt bis heute: Drei Mitarbeiter machten sich selbstständig und sind heute auf den Märkten in Kärnten, Steiermark und Bayern erfolgreiche Anbieter von badefertigen Komplettanlagen. Aura liefert die Überdachungen.

Neustart mit Pro-Fit

Schon vor der Insolvenz begann bei Aura die Weichenstellung für eine zukunftsfähige Produktions- und Vertriebsweise. Eine Erkenntnis war: „Der Vertrieb ist zu wertvoll, um ihn den Verkäufern zu überlassen“ – statt den eigenen Vertrieb zu forcieren, setzte man auf ein regionales Netzwerk aus



Geschäftsführer Thomas Prušnik und Prokurist Michael Doujak im Schaupark vor dem Werk. Der Schaupark dient auch als Außenprüfstand für Material und Modelle. Fotos: Peter Just

Poolbauern und Montagepartnern, um damit Vor-Ort-Kompetenz direkt bei den Kunden zu haben. So konnte man ein Netz an Systempartnern in Österreich, Deutschland, der Schweiz und im Benelux-Raum knüpfen.

Aura konzentrierte sich fortan auf Entwicklung und Produktion von Poolüberdachungen und stellte die Unternehmensorganisation und Prozesse unter dem Titel „Pro-Fit“ komplett um. Statt in einer starren Hierarchie gibt es nun selbstorganisierte Teams entlang der Wertschöpfungskette.

„Wenn klar ist, was welches Team leistet und verantwortet, läuft das Tagesgeschäft führungs-kräftefrei“, erklärt Prušnik das Prinzip. Und was machen die Führungskräfte? „Führungskräfte setzen Projekte um und halten diese auf Niveau. Dafür braucht es Führungskompetenz! Wir produzieren in einem Hochlohnland, unsere Werte sind bessere Qualität und moderneres Design.“

Gebündelt ist die Verbesserung und Innovation bei Aura im Innovation-Center, kurz ICE. Derzeit im Trend: möglichst flach und echtes Glas. Genau dafür wurde die Poolüberdachung E2G entwickelt. Für diese extrem flache Art

der Poolabdeckung gab es keine Normen, Fertigungsverfahren, empfohlene Werkstoffe oder Erfahrungswerte. So etwas zu entwickeln geht nur mit einer schlagkräftigen Projektorganisation.

Organisation aus Nahtstellen

Die Organisation besteht also aus Nahtstellen, an denen die Arbeitspakete übergeben werden. Die wichtigste Nahtstelle ist der OK-Punkt. An jedem Werktag um 11 Uhr werden hier die Aufträge vom Vertrieb (Vertragserlanger) an die Fertigung (Vertragserfüller) übergeben. Hier geht „der Flieger in die Luft“ und der Auftrag landet exakt 14 Werk-tage später im Auslieferungslager oder beim Kunden. „Wir haben das System ‚bestehende Kapazitäten sind möglichst gut auszulasten‘ umgedreht hin zu ‚die Kapazität ist an den Auftragsingang anzupassen‘.“

Die Lieferzeit sei fix und die Kapazität variabel. Effekt für Kunden und Partner: Alle wissen ein Jahr im Vorhinein, wann geliefert wird. Zeitorientierte Betriebswirtschaft nennt das der Berater Ernst Weichselbaum, der das Konzept

entwickelt und mittlerweile in mehr als 150 Unternehmen eingeführt hat.

„Komplexität in Abläufen kann man nur durch teamorientiertes Arbeiten begegnen, nicht durch Kontrolle“, ist Prušnik überzeugt. Unternehmerisches Denken, Leisten und Verantworten, das steckt in jedem Mitarbeiter, man müsse das wecken und Mitarbeiter am Erfolg partizipieren lassen. Bei Aura heißt das, man bleibt nicht in der Firma, wenn die Arbeit erledigt ist, sondern geht heim. Gleichzeitig denkt und arbeitet man über Teamgrenzen hinweg, denn alle Mitarbeiter profitieren von Einsparungen.

Die Corona-Krise stellte auch für Aura eine große Herausforderung dar: „Unser Grafiker und Produktdesigner Gerhard Holzer kam mit der Idee von Schutzwänden für Rezeptionen“, erzählt Prušnik. Diese Idee wurde so-gleich umgesetzt und in den ersten Wochen stark nachgefragt.

Mittlerweile konzentrierte man sich aber wieder auf Poolüberdachungen und sei für die Zukunft positiv gestimmt. Die Auftragslage lässt trotz Corona-Krise einen zuversichtlichen Ausblick auf das weitere Jahr zu.

INTERVIEW MIT ...

... Thomas Prušnik

„Die richtigen Schlüsse ziehen“

„Kärntner Wirtschaft“: Was macht erfolgreich gelebtes Unternehmertum aus?

Thomas Prušnik: Man muss Interessen ausgleichen, möglichst wenige Regeln, dafür viele Prinzipien, an denen sich die Mitarbeiter orientieren können.

Wie bringen Sie sich in der Region ein?

Wir versuchen, wo es möglich ist regional einzukaufen, um möglichst viel Wertschöpfung in der Region zu behalten.

Mein Wunsch an politische Entscheidungsträger ...

Politiker sind Dienstleister des Tagesgeschäfts, sie müssen gute Rahmenbedingungen herstellen, damit Unternehmen Arbeitsplätze schaffen können. Die Politik wird sich daran messen müssen, ob aus dem Corona-Lockdown die richtigen Schlüsse gezogen wurden, so dass es nie wieder zu so einem Lockdown kommen muss, das verkraftet die Wirtschaft kein zweites Mal.



Thomas Prušnik machte sich bereits mit 21 Jahren selbstständig.

Für welche Werte hat ein gestandenes Unternehmen zu stehen ...

... zuverlässiger Partner für Mitarbeiter und ihre Familien sein. Gleichzeitig ist Gewinn wichtig, darf aber nicht auf Kosten von Umwelt und Mensch passieren.

Die größten Gefahren für das Unternehmertum sind ...

... Eitelkeit und nicht aus Fehlern zu lernen.