

# Wie man mit der richtigen Formel weltweit eine Marktnische besetzt

VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

»Es dauert bis zu 20.000 Stunden,  
bis Kunden geprüft haben,  
ob wir ihre Ansprüche  
in puncto thermische Beständigkeit  
erfüllen.«

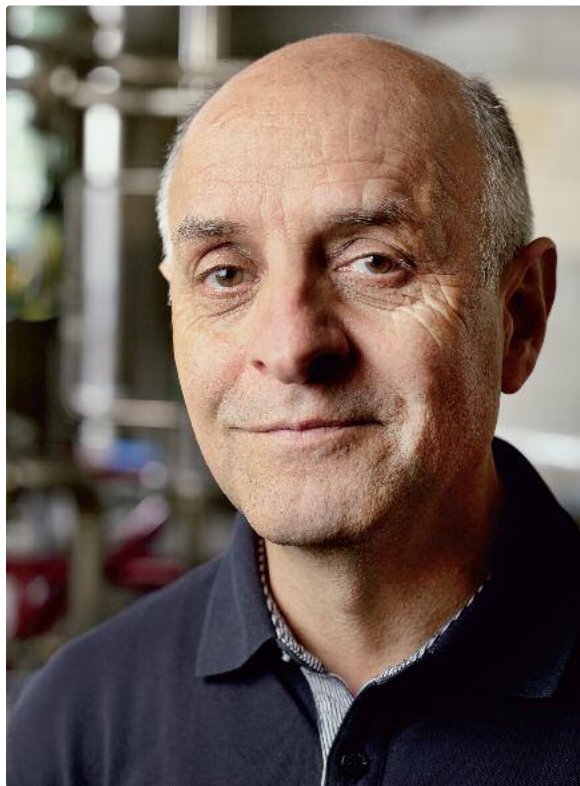


Im Industriegebiet von St. Stefan im Lavanttal  
sind die Produktionsstätte, das Labor und das Verwaltungsgebäude  
der HOS-Technik im Gelände verstreut.

Bei solchem Anblick ist es schwierig zu erkennen,  
um welches Unternehmen es sich handelt.

Auch beim Betreten der Gebäude  
wird man nicht unbedingt klüger.

Umso mehr wird die Betriebsbesichtigung,  
unter der fachkundigen Begleitung  
des technischen Direktors Dr. Hojat Karimi,  
zu einer wahren Offenbarung.



Dr. Hojat Karimi

**Die HOS-Technik ist ein kleines, aber höchst erfolgreiches Chemieunternehmen!**

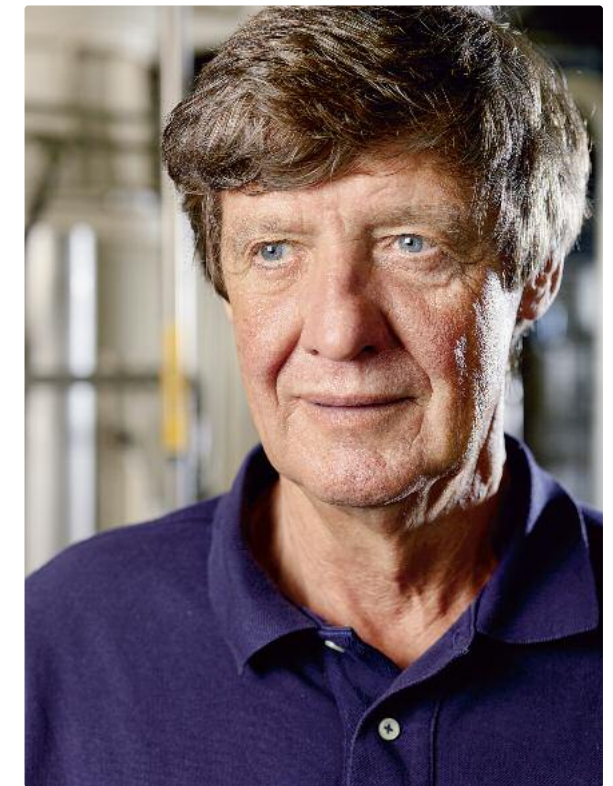
¶ Produziert werden hier chemische Additive beziehungsweise Zusatzstoffe, die am Verbundwerkstoff-Markt sowie in der Reifen- und Kosmetik-erzeugung Verwendung finden.

¶ Es war ein mutiger Schritt von Geschäftsführer und Eigentümer Mag. Heinz Schwarzl, als er sich vor 20 Jahren für die Selbständigkeit in der Chemiebranche entschieden hatte. Denn einfach zu handhaben war diese schon damals nicht. Aber er hat es gemeinsam mit seinem Chefchemiker geschafft. Mittlerweile beliefert er weltweit und sehr erfolgreich eine Marktnische. »Am Anfang war es eine sehr harte Arbeit«, betont Hojat Karimi, bei dem man spürt, dass er für seine Arbeit lebt. Das firmeneigene Labor schaut zwar aus wie ein Chemiesaal in der Schule, versprüht aber eine Stimmung von Experimentierlust, dass man die Augen von den Proben und Reagenzgläschen gar nicht mehr abwendet: Man könnte ja etwas Spannendes versäumen.

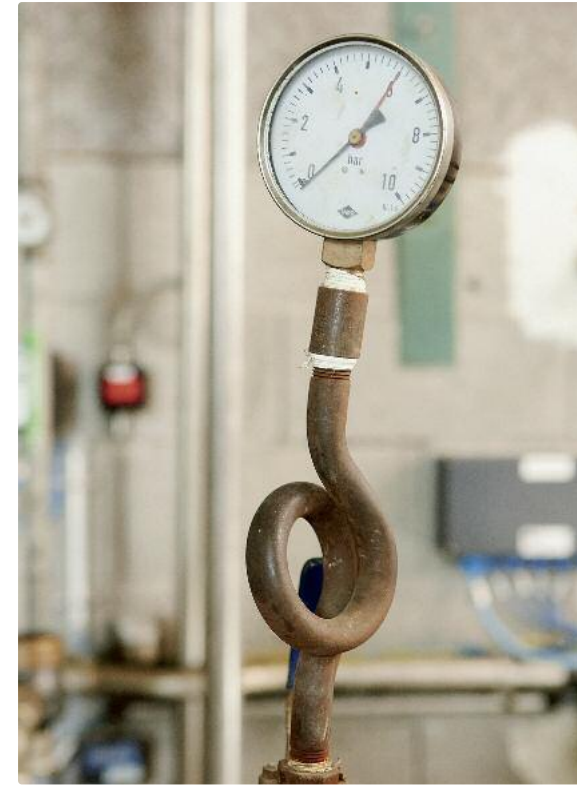
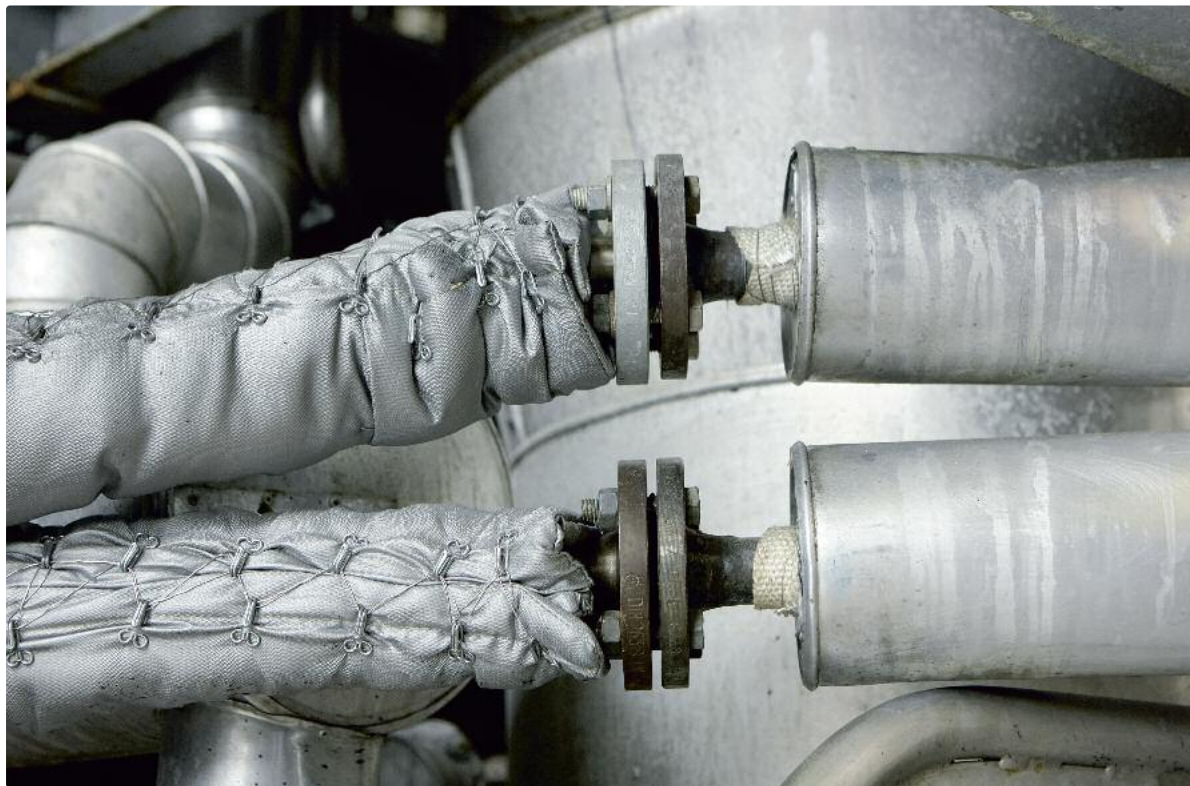


¶ Unternehmensbesuche auf der ganzen Welt und das Gespür für Marktchancen sind vermutlich nur zwei Bestandteile des Erfolgsrezeptes von HOS. »Es dauert bis zu 20.000 (!) Stunden, bis Kunden geprüft haben, ob wir ihre Ansprüche in puncto thermische Beständigkeit erfüllen«, so der technische Direktor.

¶ Das Thema Industrie 4.0, das für dieses Unternehmen konkret eine verstärkte computergestützte Produktion bedeutet, hat – wie man fälschlicherweise meinen könnte – keinen Personalabbau zur Folge und auch keine große Umschulung. Die Weiterentwicklung der gut 20 Angestellten gehört zum Alltag, und dementsprechend werden auch laufend Schulungen durchgeführt. Überhaupt wirken – und das bestätigt der gebürtige Iraner Dr. Karimi, der bereits seit 20 Jahren bei HOS arbeitet, mit Stolz – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter äußerst engagiert und zufrieden. Sie alle kommen aus der unmittelbaren Umgebung und die meisten von ihnen sind hier schon viele Jahre beschäftigt.



Mag. Heinz Schwarzl



¶ Über Rückschläge weiß der technische Direktor kaum zu berichten – dafür gab es zu wenige. Möglicherweise hätte man, wenn man die Geschäftsentwicklung vorausgesehen hätte, eine Abbauanlage früher angeschafft und sich damit einiges an Entsorgungskosten gespart.

➔ **Aber es war immer schon ein Grundsatz der Geschäftsleitung, mit den Investitionen nicht zu übertreiben.**

»Gewisse Versuche müssen öfter gemacht werden, bis etwas gelingt, und einiges klappt sofort.« Mit dieser grundlegenden Geduld eines Chemikers in Kombination mit dem wirklich vorbildhaften Unternehmertegeist von Mag. Schwarzl entstand eine Formel, mit der bisher und hoffentlich noch weiterhin erfolgreich Unternehmensgeschichte geschrieben wird.

**HOS-Technik  
Vertriebs- und Produktions-GmbH**

**Projekt**

➔ Technologie- und Wachstumsinvestitionen unter Berücksichtigung von Industrie 4.0

**Förderstellen**

➔ aws und KWF

**Förderbare Projektkosten**

➔ 750.000 Euro

**Förderung | Barwertquote**

➔ 14,96 %

**Projekttablauf**

- ➔ Antragstellung bei der aws
- ➔ Projektanbahnung und Genehmigung durch aws und KWF
- ➔ Projektumsetzung
- ➔ Abrechnung
- ➔ Auszahlung der Förderung
- ➔ Nachbetreuung

**Ansprechpartner im KWF**

➔ Josef Walcher

**Förderbegründung**

- ➔ Wirtschaftliche Herausforderung für das Unternehmen
- ➔ F&E-Aktivitäten
- ➔ Erweiterung des Absatzmarktes

