



METALL FÜR JEDEN FALL

Und zwar auch für den herausfordernden, schwierigen Fall: Helmut Bodingbauer hat sich mit seiner Firma **BGtech** zur Aufgabe gemacht, Metall in allen Variationen innovativ zu verarbeiten, indem er hochwertige Metallgehäuse exakt nach Anforderung und unter Berücksichtigung fertigungsökonomischer, ergonomischer und ästhetischer Kriterien fertigt.

Drehen wir die Zeit 25 Jahre zurück. Besuchte man damals eine Maschinenbaumesse, dann war es eine Seltenheit, dort eine Maschine anzutreffen, die optisch etwas zu bieten hatte. Helmut Bodingbauer weiß das, er startete zu dieser Zeit seine Karriere bei einem Metallverarbeitungsbetrieb in Neumarkt im Mühlkreis. Mittlerweile sei das ganz anders: „Wenn heute auf einer Messe eine Maschine steht, die nicht oder nicht professionell designt wurde, dann fällt diese sofort negativ auf“, erzählt der Unternehmer. Design nimmt im Maschinenbau eine immer größere Rolle ein – wohl auch ein Grund, warum sich Bodingbauer 2001 mit seiner Firma BGtech, damals noch am Standort Kefermarkt, selbständig gemacht hatte. Wobei es eigentlich immer schon klar für ihn war, dass er eines Tages sein eigener Chef sein würde, denn „ich wollte immer meine Ideen verwirklichen.“ Zu diesen Ideen zählt übrigens nicht nur die Fertigung von Sondergehäusen, sondern auch der Vertrieb von Schaltschränken, Tragarmsystemen

sowie Kunststoff- und Alugehäusen. „Damit kann der Kunde alles aus einer Hand haben“, erklärt er.

Design – nicht um jeden Preis

Zu eben diesen Kunden zählen viele namhafte österreichische und deutsche Unternehmen. Eines davon ist die Erema Gruppe, Weltmarktführer für Kunststoffrecycling-Anlagen. Für deren Submarke „Pure Loop“, welche für hocheffizientes Recycling von sauberen Produktionsabfällen mittels Schredder-Extruder-Technologie steht, entwickelte BGtech ein neues Erscheinungsbild und konstruierte die Anlage. Wie man solch große Kunden an Land ziehe? „Ich weiß, es klingt abgedroschen, aber es war mir immer wichtig, sehr enge Partnerschaften mit Kunden einzugehen. Weil es ganz einfach Spaß macht, in Bereichen zusammenzuarbeiten, in denen man die Produkte mitgestalten kann“, so Bodingbauer. Als Hauptgrund für das Gelingen dieser Partnerschaften sieht

er seine Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. „Wir übernehmen für den Kunden die Verantwortung für das Design, für die Produzierbarkeit und für das Budget.“ Und genau das sei es, was BGtech von anderen unterscheidet. „Oft läuft es so ab, dass der Kunde ein neues Design möchte, sich dafür eine Designagentur sucht und dann eine Fertigungsfirma, welche dieses Design umsetzen soll“, erklärt er. Dabei komme es oft zu Reibungspunkten, weil etwa die Vorstellungen des Designers entweder nicht eins zu eins umsetzbar oder aber auch extrem kostspielig in der Fertigung sind. „Hat man sich aber mal für ein Design entschieden, ist es natürlich schwierig, sich von dieser Vorstellung wieder zu verabschieden.“ Um den Kunden wirklich zufrieden zu stellen, gehe es daher darum, von Anfang an sowohl die Ästhetik als auch die Budgetplanung im Auge zu behalten.

Mittlerweile ist der Sitz von BGtech im Gewerbegebiet von Unterweikersdorf, hier ist sowohl Platz für die Produktionshalle als auch für die Büroräumlichkeiten. Dass hier alles reibungslos abläuft, dafür ist auch Doris Bodingbauer, ebenso wie ihr Mann, verantwortlich. Nein, das mit dem „reibungslos“, das behaupten Doris und Helmut Boding-



„Wir übernehmen für den Kunden die Verantwortung für das Design, für die Produzierbarkeit und für das Budget.“
Helmut Bodingbauer
 Geschäftsführer, BGtech

bauer nicht selbst, das hat uns Manfred Dobeberger, Geschäftsführer von „Pure Loop“, dem Schwesterunternehmen von Erema, erzählt: „Für uns war es sehr wichtig, dass das Design und die Verarbeitungsqualität unseren hochwertigen Produkten entspricht. Mit dem Team von BGtech haben wir den richtigen Partner, der diese Voraussetzungen hundertprozentig erfüllt.“

Hohe Erwartungen

Die Anzahl der Mitarbeiter dürfe gerne steigen, so Doris Bodingbauer. Was wohl auch an den immer höher werdenden Anforderungen der Kunden in der Branche generell liegt. „Schneller und günstiger soll es sein, die Qualität aber trotzdem so hoch wie möglich“, sagt sie. Das sei eine Herausforderung, aber mit viel Kreativität und Motivation möglich. Nicht immer ist es aber nur die Qualität der Produkte, mit denen BGtech punktet. „Für Kunden aus Bayern zählt auch einfach die Tatsache, dass wir Österreicher sind“, erzählt Helmut Bodingbauer und lacht. „Die behaupten dann, dass die Zusammenarbeit mit norddeutschen Firmen eine viel kompliziertere sei, weil sie eine ganz andere Mentalität haben – mit uns sei es partnerschaftlicher und eben einfacher.“

