

„Kooperation statt Isolation“

INTERVIEW. Über die Beweggründe für ein KMU, einem Cluster beizutreten, hat AUSTRIA INNOVATIV mit Philipp Weissel, dem Geschäftsführer der „plastic electronic GmbH“, gesprochen. »

AUSTRIA INNOVATIV: Herr Weissel, was war Ihr Kernimpuls einem Cluster beizutreten?

Philipp Weissel: Wir sind ein Betrieb mit zehn Mitarbeitern und auf die Produktion und Vermarktung von gedruckten und hybriden Elektronikbauteilen auf Kunststoffolie spezialisiert. Derzeit arbeiten wir an der Entwicklung eines Produktes, das nur in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen Herstellern produziert werden kann. Es geht dabei um smart plastics, intelligente Kunststoffteile. Das heißt, dass direkt Funktionen – zum Beispiel Bedienelemente wie Schalter oder Tasten – in ein Kunststoffgehäuse integriert werden. Und dafür brauchen wir Hersteller aus der Kunststoffverarbeitenden Industrie wie Spritzgießer und Folienveredler, aber auch aus dem Bereich Druck, vor allem des technischen Siebdrucks sowie Unternehmen im Elektronikbereich. Das war unsere Motivation und schlussendlich ausschlaggebend, dem Kunststoff- und Mechatronik-Cluster beizutreten.

AI: Hatten Sie eine konkrete Erwartungshaltung?

Weissel: Ganz wichtig für uns ist die Kooperation mit starken Partnern. Aus der Zusammenarbeit verschiedener Hersteller könnte sich eine Plattform entwickeln, die Entwicklungen wie die, an der wir zurzeit arbeiten, unterstützt. Von wesentlicher Bedeutung ist für uns auch der Marktzugang. Im Netzwerk ist es möglich, Größeres anzubieten, auch international. Der Automotive-Bereich könnte da für uns interessant sein. Schon viele Firmen im Cluster liefern dem Automotive-Bereich zu.

AI: Befürchten Sie, Ihre autarke Entscheidungskraft als Clustermitglied einschränken zu müssen?

Weissel: Ich bin seit 1989 selbstständig, plastic electronic ist die vierte Firma, die ich gestartet habe. Sie wurde 2006 als spin off der Johannes Kepler Universität mit dem Know how und den Mitarbeitern der Universität gegründet und ich habe den unternehmerischen Teil übernommen. Wir waren immer schon sehr kooperativ, ohne unsere eigenständigen Entscheidungen einzuschränken. Das denke ich, wird im Cluster

nicht anders sein. Ich würde es aber auch nicht zulassen.

AI: Wie ist es für Sie, sich sozusagen in die Karten schauen zu lassen, Betriebsgeheimnisse anderen Clusterpartnern gegenüber auf den Tisch zu legen?

Weissel: Ich lasse mir gerne in die Karten schauen. Außerdem gibt es ja formale Prozedere, Geheimhaltungsklauseln. Da sehe ich keinerlei Probleme. Man muss mit Vorsicht oder besser Umsicht damit umgehen.

AI: Ihr Unternehmen ist forschungstechnisch international gut vernetzt. Ausserdem stehen Sie im permanenten Austausch mit internationalen Industrieunternehmen. Worin sehen Sie im Vergleich dazu die spezifischen Vorteile des regionalen Clusters?

Weissel: Die Kontakte mit den großen Verbänden sind eher „high sophisticated“. Im Cluster geht es um die Herstellung, darum um auszuprobieren, was in der Kunststoffverarbeitung möglich ist. Da gibt es mehr Entwicklungs- und Produktions-Know how. Das ist bodenständiger. Und da hat sich ein gutes, regionales Netzwerk herausgebildet, das es Unternehmen ermöglicht, zu wachsen und sich weiterzuentwickeln. Deshalb gewinnen Cluster für KMU zunehmend an Bedeutung.

AI: Was würden Sie anderen KMU als wichtige Überlegungen für den Beitritt zu einem Cluster empfehlen?

Weissel: Gerade auch in krisenhaften Zeiten gilt „Kooperation statt Isolation“. Als kleines Unternehmen kann man nicht alle Felder abdecken. Sinnvolle Leistungen sind da nur zusammen mit anderen zu erbringen. Sehr viele junge Unternehmer gerade in innovativen Bereichen glauben, mit ihren Ideen den Erfolg schon in der Tasche zu haben. Aber das ist bestenfalls die „halbe Miete“. Denn man muss die Produktidee auch realisieren können, man braucht den Marktzugang. Es geht um Usancen, organisatorische Dinge, Qualität und Kostenmaßstäbe. Welcher Preis noch akzeptiert wird, kann man seriös nur in Kooperation feststellen. Für all das sind Partnerschaften notwendig.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE SILVIA ANNER



Foto: Beigestell

Philipp Weissel: „Viele Jungunternehmer glauben, mit ihren Ideen den Erfolg schon in der Tasche zu haben. Aber das ist bestenfalls die 'halbe Miete'. Denn man muss die Produktidee auch realisieren können“.