

## Was vom Auto bleiben wird

Automobilzulieferer suchen neue Nischen

*Fabrik 2010*  
Der Preis für die effizienteste Produktion

Der Wettbewerb für die produzierende Industrie

## Die Sensorik wächst wieder

AMA-Studie zeigt einen zarten Aufwärtstrend

## Feinarbeit im rauen Umfeld

Durchflussmessung – stark gefordert

## Richtig bewegen – mit System

Pfiffige Helfer machen Lastentransport leicht

Preproduction

Produktion

Automation

Elektronik

Logistik

FACTORY

# FACTORY

Euro 4,-  
Dez./Jän.  
2009/10

# 12/1

Retouren an Postfach 555, 1008 Wien, P.b.b., 02Z033758M

 **technosert**  
electronic

We are busy for your success!

# Mit Leidenschaft

## Wir brennen für Ihren Erfolg

Thema des Monats

### Maschinenbau: Die Vorsicht regiert

Österreichs Maschinenbauer sehen Ende 2009 eine leichte Erholung. Unternehmen wie DFT zeigen vor, wie man am rauen Markt reüssiert.

im FOKUS

### Innovation „Made in A“

Seiten 45 bis 49



Die technosert electronic GmbH, der Dienstleister im Bereich Embedded Electronic

# Mit Leidenschaft

**COVERSTORY.** technosert ist seit Jahren ein bewährter Partner des Ofenherstellers Rika. Mit Offenheit, Engagement und Leidenschaft steht stets der Erfolg des Produkts im Mittelpunkt.

**G**ut im Rennen: Das ist der oberösterreichische Kamin- und Pelletkaminofenhersteller Rika schon seit Jahrzehnten. Das Unternehmen wurde 1951 gegründet und ist heute mit zwei Standorten in der Region fest verankert. 1982 begann Rika, sich mit der Konstruktion von Kaminöfen zu befassen – mit Erfolg, denn heute ist Rika mit seinen Werken in Micheldorf und Adlwang

Rika etwa 27.000 Öfen fertigen, was eine beachtliche Steigerungsrate darstellt. Die Investitionen der vornehmlich privaten Haushalte in saubere und sparsame Heizungstechnologien sind offensichtlich nach wie vor unbeeinflusst von der Wirtschaftskrise geblieben. Vor allem in Zeiten hoher Öl- und Gaspreise steigt laut Köck die Nachfrage nach Heizungssystemen mit Holz beziehungsweise Pellets. Und genau hier sieht er auch genügend Potenzial für weiteres Wachstum. Rika will mit weiteren eigenen Vertriebsniederlassungen in etlichen europäischen Ländern expandieren.

**Saubere Technologie.** Bei der Entwicklung von Pelletkaminöfen spielt Rika seit jeher eine Vorreiterrolle: Schließlich wurde diese Technologie 1989 von den Oberösterreichern in Europa eingeführt. Die Pellets befinden sich dabei in einem eigenen Vorratsbehälter im Ofen und werden über ein ausgeklügeltes Beschickungssystem mittels Förderschnecke der CO<sub>2</sub>-neutralen Verbrennung zugeführt. Die Regelung der Verbrennungsluft- und Pelletsmenge erfolgt über einen Flammpunktfühler. Großen Wert legt Rika außerdem auf höchste Qualität in der Verarbeitung. Basis für die Erreichung dieses Zieles sind mit modernsten Maschinen ausgerüstete Fertigung und das hohe Qualitätsbewusstsein der Mitarbeiter. Alle Ofenmodelle sind nach der ös-

terreichischen BVG-15a-Richtlinie, einer der strengsten Verordnungen Europas, geprüft. Dabei werden die Emissions-Grenzwerte teilweise um die Hälfte unterschritten, während der Wirkungsgrad über den Richtwerten liegt. Zur Qualitätsphilosophie gehört aber auch die Verwendung bester Materialien: robuster Qualitätsstahl, hochfester Spezialguss mit präziser Oberfläche und hochwertigste Keramikteile.

**Steuerung als Dienstleistung.** Dass diese hochmoderne Technologie nach einer anspruchsvollen, aber dennoch einfach zu bedienenden Steuerung verlangt, liegt auf der Hand. Rika setzt dabei seit langem auf die technosert electronic GmbH aus Wartberg ob der Aist, nördlich von Linz. technosert versteht sich als Dienstleister im Bereich Embedded Electronic und unterscheidet sich in vielerlei von anderen Elektronikanbietern. So hat Geschäftsführer und Inhaber Johannes Gschwandtner 1988 den Grundstein zu einem Unternehmen gelegt, dessen höchste Maxime



„Der Erfolg unseres Auftraggebers steht für uns im Mittelpunkt.“

Johannes Gschwandtner, CEO, technosert electronic



„Wir profitieren, weil technosert unsere Produkte bestens kennt.“

Sebastian Köck, Rika Innovative Ofentechnik

die Unterstützung des Auftraggebers in seinem Bedarf und in seinen Zielen ist. Was sich nun recht einfach anhört, ist die auf den Punkt gebrachte Philosophie des Querdenkers. Da technosert keine eigenen Produkte anbietet, kann man sich mit seinen Elektronikerzeugnissen gänzlich auf den Auftraggeber einstellen – mittels einer offenen Struktur, die eine Vernetzung beider Unternehmen über den Dienstleistungsbereich erlaubt. „Wir verfügen über Expertenwissen, angefangen von der Umsetzung einer Produktidee des Auftraggebers über die Entwicklung bis zur Fertigung“, so Gschwandtner. Und weiter: „Aber darüber reden wir nicht, das beherrschen wir.“ Vielmehr betont er, dass er seinen Kunden nicht ein Produkt, sondern eine Dienstleistung verkauft. Und das gelingt, indem technosert sozusagen als „In-House-Abteilung“ seiner Auftraggeber agiert. Gschwandtners Mitarbeiter setzen sich eingehend mit den Wünschen des Kunden auseinander, so weit, dass der



Wärme aus Pellets: Weltweit gefragt sind die Pelletkaminöfen von Rika.

eine oder andere – wie im Fall von Rika – bereits zum Spezialisten für Kaminöfen geworden ist. Damit das funktioniert, fordert Gschwandtner von seinen Mitarbeitern Handlungsfähigkeit, Neugier und Flexibilität.

**Wissensvernetzung.** „Unser Ziel ist es, alle Produkte unserer Kunden über den gesamten Lebenszyklus in ihrem Erfolg zu unterstützen“,

so Gschwandtner weiter. Das bedeutet letztendlich das Vermeiden jeglicher Reklamationen, wofür technosert in seiner Fertigung verschiedene Instrumentarien einsetzt, deren Ziel die „Null-Fehler-Produktion“ ist. Eine Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und -nehmer auf dieser Ebene wird allerdings nur von Erfolg gekrönt sein, wenn „der Wille zur Offenheit und Leidenschaft beim Kunden vorhanden ist und eine Wissensvernetzung zugelassen wird“, erläutert Gschwandtner. Rika-Exportleiter Sebastian Köck dazu: „technosert ist vor allem deshalb ein wichtiger Partner von Rika geworden, weil man Verständnis für unsere Produkte aufbringt. Genau das ist der Punkt, von dem wir und damit unsere Kunden letztlich profitieren.“

Infos im Web

[www.rika.at](http://www.rika.at)

[www.technosert.com](http://www.technosert.com)