

Mutiger Abschied vom Traditionsgeschäft



Zur Person:

Jürgen Pomberger, Geschäftsführer

Zum Unternehmen:

Pomberger Goisern

www.pomberger.com

Branche: Mode/Gesundheit

Mitarbeiter: 30

Es ist schwierig genug, ein neues Geschäft zu beginnen. Noch schwieriger ist es, einen Geschäftszweig zu beenden, der nicht einmal rote Zahlen schreibt. Genau das haben wir getan und seitdem einen fantastischen Boom in unserem Unternehmen erlebt.

Unsere Firma POMBERGER Goisern ist einer der größten Acetatbrillenhersteller in Österreich. Von meinem Großvater wurde die Firma vor 30 Jahren gegründet, und wir lebten ganz ordentlich von der sogenannten Krankenkassenbrille. Die war einfach und in großen Stückzahlen zu produzieren. Parallel dazu haben mein Großvater und mein Vater in den 90er Jahren eine eigene Marke aufgebaut, und zwar in einer Nische. Während die allermeisten Brillen nur ein bis zwei Farben bieten können, weil sie aus industriefertigen Platten mit Standardfarben hergestellt werden, veredeln wir das Material. Dadurch gelingen uns enorm dynamische Farbvariationen mit bis zu 20 einzelnen Farbschichten an der Frontseite. Das macht sonst keiner.

Lange Jahre wurden wir dennoch in erster Linie als der Kassenbrillenhersteller wahrgenommen. Vor acht Jahren lernte mein Vater die [TEMP-Methode](#)® kennen. Er ist bis heute fasziniert vom Praxisbezug dieses Werkzeugs – mit hohen Theorien hätte man bei ihm nie landen können. Er begann, mit dem Leitungsteam das Unternehmen neu aufzustellen. Es war klar: Wir müssen unsere Kernkompetenz herausarbeiten. Deshalb haben wir uns auf unsere eigene Marke „Johann von Goisern“ konzentriert. Alle anderen Geschäftszweige wurden komplett stillgelegt.

Heute hat unsere Marke einen Namen, wir produzieren jährlich zwischen 70.000 und 80.000 Brillen. Die Zahl unserer Mitarbeiter ist innerhalb von vier Jahren von 18 auf 30 gewachsen. Alles wird in Österreich gefertigt. Dass wir aber überhaupt den Mut dazu aufgebracht haben, uns zum Beispiel vom Lohnfertigen für andere Labels zu verabschieden – das war schon ein weitgehender Schritt. Ohne die [TEMP-Methode](#)® hätten wir das nie geschafft.

Wir transportieren inzwischen das Qualitätsdenken von TEMP auf alle Ebenen der Firma. Als Geschäftsleitung treffen wir uns jeden Montag, um wichtige Strategien zu überdenken und zu beschließen. Alle Mitarbeiter können drei- bis viermal im Jahr an Gratisschulungen im Haus teilnehmen. Eine Stunde pro Woche arbeiten wir mit allen Mitarbeitern an den TEMP-Tableaus, die Auskunft über unseren Leistungsstand geben. Und eine halbe Stunde pro Woche überprüfen wir ganz gezielt, ob wir „für immer aufgeräumt“ praktizieren – das [Büro-Kaizen](#)® von Jürgen Kurz.

Mit Unterstützung von TEMP sind wir Nischenbesitzer auf einem schwierigen Markt geworden. Wir werden jetzt alles daran setzen, diese Nische nicht wieder freizugeben.

