

Erfolg ist hier (k)eine Frage des Alters

Les Hénokiens. In den Club der 200-jährigen Familienbetriebe wird nach Köchert auch Swarovski aufgenommen

VON ULLA GRÜNBACHER

Es gibt nicht viele von ihnen: Familienunternehmen, die seit vielen Generationen bestehen und auf mehr als 200 Jahre Firmengeschichte zurückblicken können. Die Wiener Jeweliere A. B. Köchert sind so ein netter Betrieb, der heute in 6. Generation von Christoph, Wolfgang und Florian Köchert geführt werden. In seit 1873 am Neuen Markt tätigen Geschäft nutzt Werkstätte wird damals wie heute Scherack handgefertigt, seit 2005 gibt es auch ein Geschäft in Salzburg.

Begonnen hat es im Jahr 1814. Jakob Heinrich Köchert war Geselle bei Emanuel Pösch, später sein Partner. Die beiden waren bis 1918 als K.u.k. Hof- und Kammerjuwelier und Goldschmied Juwelier des kaiserlichen Hofes. Köchert wurde auch mit der Pflege der Kronjuwelen betraut. Die Kaiserkrone für Kaiserin Elisabeth, die diese wie auf einem Porträt verewigt im Haar trug, warfen von Jakob Heinrich Sohn Alexander Emanuel anverwahrt. Nach ihm ist das heutige Unternehmen benannt.

Tradition & Langfristigkeit

Die drei Köcherts, die heute am Markt sind, versuchen das Unternehmen behutsam zu modernisieren, aber auch die Traditionen zu erhalten. „JDK haben begonnen, mit Hilfe der neuen Medien an ein jüngeres Publikum heranzukommen“, sagt Wolfgang Köchert. Außerdem präsentieren man sich gezielt der Öffentlichkeit, auf Konferenzen und Ausstellungen. „Wir machen viele Sonderanfertigungen. Unsere Kischend die alten Goldschmiede-Techniken, die viele Mitbewerber nicht mehr kennen“, sagt Christoph Köchert. Ob es in der 200-jährigen Firmengeschichte je einen Zeitpunkt gegeben hat, an dem das Unternehmen an der Kippe stand? „Es hat Herausforderungen gegeben“, bestätigt Christoph Köchert. „Es wurden zum Beispiel Familienmitglieder ausbisse, andere hängten als wilde Geckelbäume.“ So ist es gegangen, dass der jüngere Pauschalpreis das Unternehmen stütz-



Christoph, Florian und Wolfgang Köchert vor ihrem Geschäft am Neuen Markt in der Wiener Innenstadt

weiterführen konnte. Die künftige Nachfolge ist noch nicht fix geregelt, aber es sieht sich ab. Die Frage, ob das Unternehmen wachsen soll, war immer wieder ein Thema. „Doch wir haben die Entscheidung getrof-

fen, dass die Familie in der Unternehmensführung präsent sein soll, und nicht ein familienfremde Geschäftsführung“, so Wolfgang Köchert. „Das hat dazu geführt, dass wir nicht überfremdlich gehen.“



Die Jeweliere Köchert sind eines der 47 weltweit ältesten Familienunternehmen, die vor drei Jahren in die Organisation der Les Hénokiens aufgenommen wurden. Die Aufnahmekriterien in dem elitären Club: Die Betriebe müssen seit 200 Jahren im Besitz derselben Familie stehen und wirtschaftlich gesund sein. Vertreten sind Firmen aus Deutschland, Italien, Frankreich, Belgien, Holland, Großbritannien, der Schweiz und Österreich. Zu den Mitgliedern zählen unter anderem die Firma Peugeot, seit mehr als 300 Jahren im Besitz der gleichnamigen Familie, das 1673 gegründete betriebe Bankhaus C. Menck Co. und die schweizerische Waffenfabrik Berner, die 1526 gegründet wurde in 17. Generation ge-

führt wird. Einmal im Jahr treffen sich die Hénokiens Mitglieder. Heute, Donnerstag, findet das Treffen erstmals in Wien statt. Gleichschickung wird ein neues Unternehmen aufgenommen. Swarovski. Der Kristallglas-Konzern wurde 1896 gegründet, ist vollständig im Besitz der Familie und wird ebenfalls in der nächsten Generation geführt. „Bei den Hénokiens geht es darum, Erfahrungen auszutauschen, die Nachfolge zu planen, was die Mitglieder zu tun alle“, sagt Wolfgang Köchert. „Man inspiriert sich gegenseitig und sucht nach, wie es die anderen machen“, ergänzt Christoph Köchert. Was die Hénokiens angeht wollen die Familienunternehmen eine gute Alternative zu multinationalen Unternehmen darstellen.

Die Werkstatt im ersten Stock des Hauses am Neuen Markt (links). Der Zugang zum Verkaufsausschuss (rechts oben) und der neue gestaltete Salon

GRÜNDUNG

Tierkönig: Der erste Laden eröffnet heute

Neu. Zwei Gründer wollen im „Tierkönig“ das Beste aus Boutique und großzügigem Fachmarkt bieten

In Wien gibt es Neuzugänge für Tierbesitzer: Die Unternehmerrinnen Philipp Meiri und Alexander Wolf eröffnen heute, Donnerstag, ihre erste Tierkönig-Filiale auf der Hernalser Hauptstraße (Nummer 117). Zwei weitere Filialen in S. und 25. Bezirk sind im Anfang Juli eröffnet werden – noch weitere zwei Märkte sind für Wien geplant.

Der Tierkönig ist eine neue, österreichische Kette mit Produkten für Haustiere. Auf 550 bis 600 Quadratmeter werden 6000 Tiere und Zubehörartikel für Hund, Katze, Vogel und Nagetiere angeboten. Etwa 60 Prozent der Fläche entfällt auf Futterartikel, Lecken und Snacks; 40 Prozent auf Zubehör. Zum Start beschäftigt der Tierkönig

rund 30 Mitarbeiter in den ersten Filialen in Wien, darunter auch zumindest zwei Lehrlinge. Genick fördern soll das Unternehmen Wiedereinstiegern, Mütter und ältere Arbeitnehmerinnen.

Vielerberatung

Die beiden österreichischen Jungunternehmer wollen mit ihrem Konzept durch einen hohen Dienstleistungsanspruch und mit Mitarbeiterkompetenz punkten. Die Märkte sollen ein Erlebnisverbleib bieten, sind „liebessvoll und großzügig gestaltet“, erklären die Gründer.

So sollen an österreichischen Heimtiermarkt großes Potenzial in internationalen Handel – wollen mit Beratung, Service,

Auswahl und Einkaufserlebnis auf sich aufmerksam machen. Der wesentliche Qualitätsversprechen soll in der persönlichen Beratung vor Ort bestehen. Demnachsprechend ist auch die Personalbeurteilung der Märkte geplant: Pro Standort sollen während der gesamten Öffnungszeiten mindestens drei Mitarbeiter zur Verfügung, sodass sich diese für den Kunden auch Zerkochen können. In einem eigenen Akademie werden neue Mitarbeiter vor Dienstleistungskriterien geschult und weitergebildet.

Die Ausstattung der Geschäfte kommt von Uschold Shopfitting – dem führenden Experten für Ladenbau in Einzelhandel.

Die Gründer

Philipp Meiri, 34, blickt auf eine langjährige Management-Erfahrung zurück, die Handel hat ihn dabei stets besonders fasziniert. Mit der Geburt seiner ersten Tochter entstand der Wunsch, in einer Branche zu arbeiten, die Menschen emotional berührt. Sein Geschäftspartner Alexander Wolf, 33, kommt aus einer Hochberufliche aus Lech an Alberg und ist ein ehemaliges Anwalt und Kundenberater aufgetreten. Später fokussierte er sich für einige Jahre auf die Immobilienbranche – er will nun seine Expertise in der erbschaftsrechtlichen Gestaltung der Märkte einbringen.

– SANDRA BAUER



Branchenwechsel: Alexander Wolf und Philipp Meiri gründen mit „Tierkönig“ eine neue Tierbedarf-Kette