



„DIE BRANCHE
WÄCHST, WIR WOLLEN
MITWACHSEN.“

THOMAS LORBER
CEO, INTACT GMBH

TEXT WOLFGANG WILDNER
FOTOS OLIVER WOLF

WACHSTUM MIT KONTROLLE

VOM IMPULSZENTRUM IN LEBRING AUS EROBERTE DIE „INTACT GMBH“ MIT IHRER SOFTWARE „ECERT“ DIE WELT DER STANDARDSETZER, GÜTESIEGELVERLEIHER UND KONTROLLSTELLEN. NUN SETZT DAS UNTERNEHMEN ZU EINEM WACHSTUMSSPRUNG AN.

Eine Reihe von Skandalen und Krisen erschütterte die Landwirtschaft und Lebensmittelindustrie“, erinnert sich Thomas Lorber, Mitgründer und CEO der Intact GmbH. Der 1999 aufgedeckte Dioxinskandal zum Beispiel: Kontaminiertes Fett eines belgischen Herstellers war über Futtermittelhersteller in mehreren europäischen Ländern in Geflügelmastbetriebe und damit in die menschliche Nahrungskette gelangt.

NACH DEM WAHN

In den 1990er-Jahren hatte das gehäufte Auftreten von BSE, vulgo Rinderwahn, phasenweise für panikartige Zustände bei Fleischerzeugern und Konsumenten gesorgt. Generell bekamen Themen wie gentechnikfreie oder biologische Lebensmittelproduktion, nachhaltiger Umgang mit Ressourcen und fairer Handel um die Jahrtausendwende immer mehr Bedeutung. In diesem Umfeld, schildert Lorber, sei die Idee entstanden, die Themen Lebens-

mittel und Sicherheit miteinander zu verknüpfen. Gemeinsam mit Franz Rauch, Peter Krainer und Johann Fruhmann jun. gründete Lorber 2001 die Intact GmbH. Die vier Gründer waren zuvor für eine steirische Fleischerzeugergemeinschaft tätig gewesen, mit dem Umfeld also bestens vertraut. „Und wir waren überzeugt davon, mit unserem Konzept ein zentrales Zukunftsthema zu besetzen.“

START MIT ALMO

Der erste Kunde ließ nicht lange auf sich warten. Für das Almo-Projekt des Kaindorfer Fleischerzeugers Karl Schirnhöfer entwickelte Intact ein Qualitätssicherungssystem. „Im Sinne einer transparenten Produktion vernetzten wir alle Beteiligten entlang der Wertschöpfungskette: Landwirte, Tierärzte und Schlachtbetriebe.“ Ein erfolgreicher Start. „Doch wir bemerkten rasch, dass wir uns in einem Spannungsfeld bewegten – und zwar zwischen dem Bedürfnis, größtmögliche Sicherheit zu signalisieren, und der

3,18
MIO.

AUDITS VON ÜBER

7.000

AUDITOREN
WURDEN 2016 MIT DER
INTACT-SOFTWARE ECERT
GEMANAGT,

60%

DAVON OFFLINE.



SETZT MIT DER
LEBRINGER
SOFTWARE-
SCHMIEDE
INTACT GMBH
ZUM WACHSTUMS-
SPRUNG AN: CEO
THOMAS LORBER.

Sorge, zu transparent zu werden.“ Auch sei das Bekenntnis zu Transparenz und Kontrolle bisweilen ausgeprägter gewesen als die Bereitschaft, dafür auch Geld in die Hand zu nehmen. Als eine durchaus schwierige Zeit bezeichnet Lorber diese erste Phase nach der Firmengründung.

TRANSPARENZ DOCH GEFRAGT

Doch letztlich erwies sich die Einschätzung als zutreffend. Gütesiegel, Qualitätslabels und Zertifizierungen sowie regionale, nationale und internationale Standards begannen bald quasi wie die Schwammerl aus dem Boden zu schießen. Es entstanden Organisationen und Vereine, die diese Standards setzten, sowie Unternehmen und Prüfstellen, die sie kontrollierten. Im Bestreben nach Sicherheit und Transparenz wurde der Herkunft von Rohstoffen und Zutaten immer größere Bedeutung beigemessen, Rückverfolgbarkeit stieg zum Qualitätskriterium auf. Genau in dieser heißen Phase gelang es Lorber, Rauch, Krainer und Fruhmann jun., mit einer neu entwickelten Software selbst einen Standard zu setzen.

SOFTWAREPIONIERE

„Wir hatten festgestellt, dass es auf dem stark wachsenden Markt keine gute Softwarelösung für Abwicklung und Management solcher Qualitätssicherungs- und Audit-Prozesse gab“, erläutert Lorber. 2004 entwickelte das Quartett in einem Joint Venture mit der „Austria Bio Garantie GmbH“, dem deutschen „Naturland – Verband für ökologischen Landbau e. V.“ und der eidgenössischen „bio.inspecta AG“ Ecert, eine modular aufgebaute Software, die genau diese Leerstelle besetzte – wie sich zeigen sollte sehr erfolgreich. *„Wir waren die Ersten, denen es gelang“,* beschreibt Lorber den damaligen Mehrwert der Software, *„die Daten so zu vernetzen, dass eine Echtzeitabfrage über alle Pro-*

duktionsschritte hinweg möglich war“. Innerhalb von Sekunden konnte auf diese Weise etwa geklärt werden, ob ein Landwirt eine bestimmte Charge eines möglicherweise kontaminierten Futtermittels erhalten oder verwendet hatte.

BRANCHENLÖSUNG

Womit sich Ecert von Anfang an von anderen, vergleichsweise oberflächlichen „softwarelastigen“ Lösungen abheben konnte, sei, so Lorber, der hohe Grad an branchenspezifischem Know-how gewesen, das in die Software implementiert wurde. *„Wir kamen ja aus dem Lebensmittel- und Landwirtschaftsumfeld und brachten sehr spezifische Kenntnisse über die Prozesse und Zusammenhänge mit.“* Diese Branchentiefe sei heute neben dem modularen Aufbau nach wie vor eines der wichtigsten Alleinstellungsmerkmale von Ecert und habe die Software letzten Endes in den Rang einer Branchenlösung erhoben. Worauf zu Beginn allerdings noch nicht sehr viel hingedeutet habe. *„Unsere Kunden sahen es nicht sehr gerne, wenn wir auch ihre Mitbewerber betreuten. Mittlerweile hat sich jedoch das Bewusstsein durchgesetzt, dass eine breit eingesetzte und kontinuierlich weiterentwickelte Branchensoftware mehr bringt als eine Insellösung.“*

DURCHBRUCH IN DEN USA

2007 übernahm Intact die Anteile der Mitgesellschafter. *„Es war rasch klar, dass die Nachfrage nach Ecert größere Dimensionen annehmen würde“,* erklärt Lorber, *„es wäre nicht sehr klug gewesen, Mitbewerber seiner potenziellen Kunden an Bord zu haben.“* Die Resonanz in der Fachwelt sei von Anfang an sehr positiv gewesen. Die Strahlkraft der neuen Software reichte bis in die USA. Mit dem Bio-Zertifizierungsunternehmen „ICS – International Certification Services, Inc.“ mit Sitz in Medina, North Dakota,

65
MRD. €

SCHWER IST LAUT
SCHÄTZUNGEN DER GLOBALE
TIC-MARKT, DER MARKT FÜR
„TESTING, INSPECTION,
CERTIFICATION“

konnte ein erster US-Kunde gewonnen werden. Das habe sich in der Folge rasch herumgesprochen, so dass heute rund 60 Prozent der Bio-Zertifizierungen in den USA via Ecert gemanagt werden. Seit 2016 zählt auch das US-Landwirtschaftsministerium (USDA - United States Department of Agriculture) zu den Kunden des Lebringer Unternehmens. *„Ein Erfolg, auf den wir sehr stolz sind, zumal er auch auf die hohen IT-Sicherheitsstandards verweist, die wir erfüllen.“*

90 PROZENT EXPORT

Seit 2010 existiert mit der „Intact US, Inc.“ in Coeur d'Alene, Idaho, eine Niederlassung in den USA. Vier Mitarbeiter kümmern sich dort um die Kunden vor Ort. Nordamerika trägt mittlerweile zu etwa einem Drittel zum Erlös des Unternehmens bei, Tendenz stark steigend. Die übrigen Märkte liegen in Mittel- und Westeuropa, speziell Deutschland, Österreich, Großbritannien, die Schweiz (auch hier gibt es eine Niederlassung) und Skandinavien sind prominent vertreten. Auch australische Kunden wer-

den beliefert. Der Exportanteil liegt bei 90 Prozent. Immer noch mache, so Lorber, das Bio-, Food und Landwirtschafts-Segment, aus dem das Unternehmen ursprünglich stamme, rund 50 Prozent des Gesamtaufkommens aus. Daneben hätten sich jedoch Bereiche wie etwa Medizintechnik-Zertifizierungen, Rohstoff-Monitoring oder Management-Audits immer weiter in den Vordergrund geschoben.

DEUTLICHER VORSPRUNG

Zur richtigen Zeit mit der richtigen Lösung in der richtigen Branche gewesen zu sein, hat den Steirern einen recht deutlichen Vorsprung beschert. Zwar gebe es einige Mitbewerber sowie „handgestrickte“ Lösungen, die auf bestehende Programme aufgesetzt würden. *„Doch unser stärkster Konkurrent“*, formuliert es Lorber pointiert, *„ist eigentlich das Nichtwissen, dass es uns gibt.“* Heute sieht Lorber das Unternehmen an einer Wachstumsschwelle. Bis 2020/21 sei eine Steigerung auf 15 bis 20 Umsatzmillionen durchaus möglich, legt er die Latte exponentiell höher. Derzeit erlöst Intact ca. 4,5 Millionen Euro.

FÖRDERKOMPETENZ AUS EINER HAND

KOMPETENTE FÖRDERBERATUNG FÜR INLÄNDISCHE INVESTITIONEN UND EXPORTIERENDE FIRMENKUNDEN BIETET EINE SPEZIAL-ABTEILUNG DER STEIERMÄRKISCHEN SPARKASSE.

Mit einer Spezialabteilung für unternehmerische Förderungen punktet die Steiermärkische Sparkasse. Firmenkunden können sich hier maßgeschneidert über alle möglichen Förderungen für ihr inländisches Investitionsvorhaben oder ihr Auslands- bzw. Exportprojekt beraten lassen. Auch die gesamte Abwicklung des Dokumentengeschäfts wie Akkreditive oder Dokumenteninkassi erledigt die Abteilung professionell aus einer Hand.

„Die Förderlandschaft ist sehr vielfältig“, so Mag. Dagmar Eigner-Stengg, Leiterin des Beratungsteams. *„Es gibt Förderungen*

für Unternehmensgründer und Jungunternehmer, für Investitionen bestehender Unternehmen bis hin zu Förderungen für umweltrelevante Maßnahmen und Technologie.“ Dazu kommen noch die Förderungen für exportierende Unternehmen, wie etwa besonders günstige Kredite zur Finanzierung von Exportaufträgen oder den neuen Exportinvest Kredit (EFV).

„Der Vorteil liegt ganz klar beim Kunden“, betont Eigner-Stengg. *„Egal, um welche Förderung es geht, der Kunde hat nur eine Anlaufstelle, die ihn gemeinsam mit seinem Firmenkundenbetreuer professionell und*

maßgeschneidert berät. Als Fachabteilung haben wir alle Förderungen im Überblick und können diese für unsere Kunden optimal untereinander kombinieren. Damit bleibt kein Geld auf der Straße liegen!“

KONTAKT:

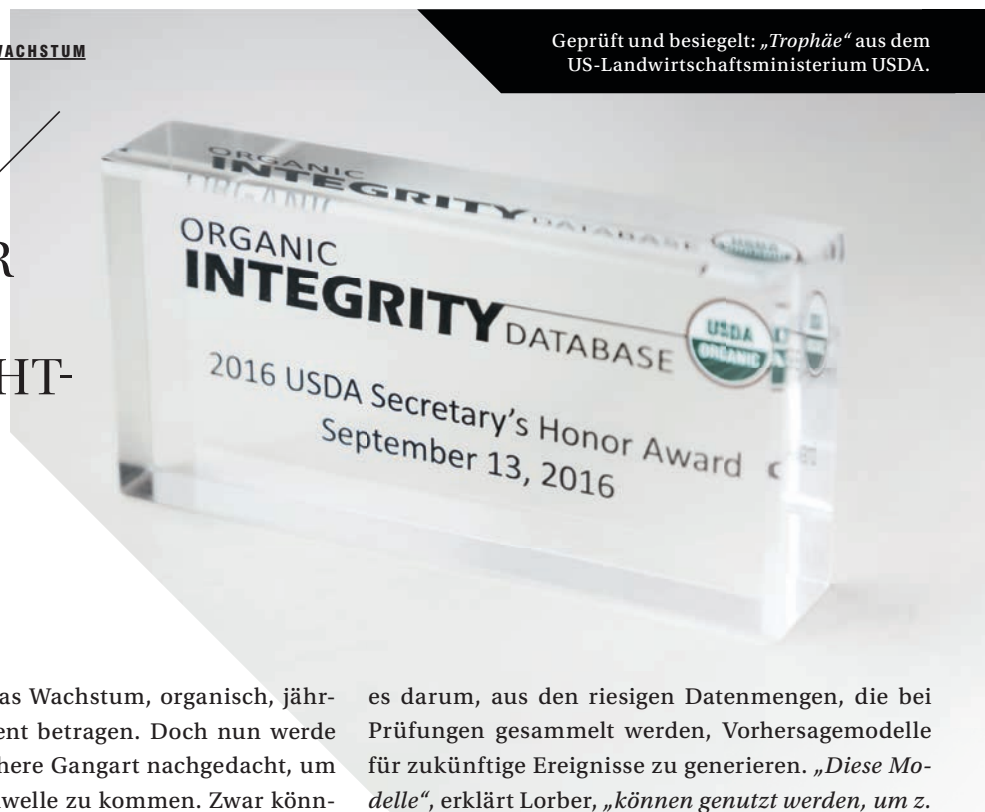
Steiermärkische Sparkasse
Förderservice und Außenhandelsberatung
Sparkassenplatz 4, 8010 Graz
www.steiermaerkische.at/foerderungen
foerderservice@steiermaerkische.at
050100 - 36385



Kompetentes Beratungsteam rund um Leiterin Dagmar Eigner-Stengg; Karl-Heinz Eimer, Bernhard Viertler, Barbara Seyer-Dorner, Heinz Schreiner, Andreja Magdalenc, Andrea Kriwetz, Gertrude Schuster und Klaus Moder (v. l.)

„UNSER STÄRKSTER KONKURRENT IST EIGENTLICH DAS NICHTWISSEN, DASS ES UNS GIBT.“

THOMAS LORBER
CEO, INTACT GMBH



Schon bisher habe das Wachstum, organisch, jährlich um die 15 Prozent betragen. Doch nun werde auch über eine forschere Gangart nachgedacht, um über die nächste Schwelle zu kommen. Zwar könnte das Wachstum auch organisch weitergeschrieben werden. „Doch wir sehen, dass der Markt so schnell wächst, dass wir mit unseren derzeitigen Ressourcen bei Weitem nicht unser Potenzial ausschöpfen können. Die Branche wächst, wir wollen entsprechend mitwachsen“, bringt es der Südsteirer auf den Punkt. Der sogenannte TIC-Market, der Markt für „Testing, Inspection and Certification“, sei riesig, ist Lorber überzeugt. „Wir kratzen erst an der Oberfläche.“

MARKEN WOLLEN SICHERHEIT

Jeder Skandal, jede Verunreinigung, jede Verunsicherung – Wasser auf die Mühlen der Gütesiegelanbieter und -prüfer. Immer ausgeprägter wird auf Seiten der Konsumenten und des Handels das Bedürfnis nach Sicherheit, immer größer der Druck auf die Lieferanten und Hersteller, sich den entsprechenden Transparenz-, Rückverfolgbarkeits-, Zertifizierungs- und Prüfprozessen zu unterwerfen. Speziell starke Marken, erklärt Lorber, hätten ein vitales Interesse daran, ihre Supply Chains und Verarbeitungsprozesse entsprechend abzusichern, um sich vor Schaden zu bewahren. Auch renommierte Markenhersteller, darunter ein bekannter Babynahrungserzeuger, sowie Handelsunternehmen mit ihren (Bio-)Eigenmarken zählen daher zu den Kunden des südsteirischen Unternehmens.

VORHERSAGEMODELLE

Ihnen werde bald noch effizienter zur Seite gestanden werden können, kündigt Lorber an. In einer Forschungsk Kooperation mit der Universität Wageningen in den Niederlanden wird seit Jahren an risikobasierten Audit-Ansätzen gearbeitet. Dabei geht

es darum, aus den riesigen Datenmengen, die bei Prüfungen gesammelt werden, Vorhersagemodelle für zukünftige Ereignisse zu generieren. „Diese Modelle“, erklärt Lorber, „können genutzt werden, um z. B. das Risiko von Lieferanten vorab zu bewerten oder bestehende Lieferanten bestimmten Risikoklassen zuzuordnen, um sie einem entsprechenden Monitoring zu unterziehen.“ Zunehmend cloudbasierte Big-Data-Analytics würden die Lieferkette also nicht mehr bloß in Echtzeit durchleuchten, um Abweichungen sofort „dingfest“ machen zu können, sondern der Qualitäts- und Sicherheitsprophylaxe eine weitere Dimension, nämlich die der Vorhersage, eröffnen.

FOKUSSIERUNG

„Wir sind gerade dabei“, erklärt Lorber, „uns noch schärfer auf die aktuellen Umsatz- und zukünftigen Wachstumsbringer zu fokussieren, nämlich das Geschäft mit Zertifizierungsanbietern und Standard-Settern, das auch heute schon überwiegend zum Ergebnis beiträgt.“ Zu den Kunden der Lebringer Softwareentwickler zählen z.B. das „Marine Stewardship Council“ (MSC), das für Produkte aus zertifizierter, nachhaltiger Fischerei das MSC-Gütesiegel in Gestalt eines blauen Fischemblems vergibt, und die „Fairtrade“-Organisation.

Globale Kontrolleure

Im strategischen Zielradar tauchen nun auch die ganz großen Player der Branche auf, international oder global agierende Prüf- und Zertifizierungsorganisationen wie etwa SGS, Bureau Veritas, TÜV Süd, SAI Global, Exova oder UL. Eben konnte Intact den in den Niederlanden ansässigen Prüfdienstleister Kiwa NV, der, weltweit tätig, zu den Top 20 der Szene zählt, als Kunden gewinnen. Der Anreiz, den die steirischen Innovatoren diesen und weiteren Branchengrößen zu bieten haben: Ecert versetzt sie

INTACT GMBH

Unter den Referenzen der Lebringer Intact GmbH befinden sich teils international tätige Unternehmen wie die Prüf- und Zertifizierungsanbieter TÜV Süd, Kiwa, Eco-Cert, Flocert, CERT ID, bio.inspecta, Swiss TS, Austria Bio Garantie, NASAA, Australien Certified Organic und Oregon Tilth, das US-Landwirtschaftsministerium USDA, zahlreiche Organisationen und Standardsetter Fairtrade, Marine Stewardship Council, Alliance for Responsible Mining, Bio Suisse, Naturland, Non-GMO Project sowie zahlreiche Erzeugerverbände und Handelsmarken wie etwa VOG (Verband der Südtiroler Obstgenossenschaften), coop Schweiz oder Ja!Natürlich.

in die Lage, ihr Auditmanagement wesentlich straffer abzuwickeln, ihre Tausenden Auditoren, die oft die unterschiedlichsten Sachverhalte zu prüfen haben, viel effizienter und daher auch kostengünstiger zu steuern und den Workflow von der Auswertung über die Rechnungslegung bis zur Dokumentation und Aufbereitung für die Kunden in einem selbst konfigurierbaren und Big-Data-tauglichen Format abwickeln zu können. Ein weiterer USP des Systems: In Regionen mit fragiler Internetverbindung kann offline gearbeitet werden, die Daten werden bei nächster Verbindung automatisch synchronisiert.

EXPANSIONSSCHUB 2018

Im Raum stehe, so Lorber, die Option, zusätzliches (Equity-)Kapital in das Unternehmen zu holen, um den für 2018 geplanten „größeren Expansionsschub“ zu unterfüttern. Marketing und Sales sollen ausgebaut werden. Das Wachstumspotenzial soll vorwiegend in die bestehenden Märkten – Nordamerika, Mittel- und Westeuropa, Australien – mitgenommen werden. Geplant sei eine Aufstockung der US-

Niederlassung, auch die Gründung einer britischen Niederlassung werde in Erwägung gezogen – „gerade deswegen, weil wir derzeit nicht vorhersagen können, wie sich dieser wichtige Markt durch den Brexit verändert“. Frankreich – wenn auch ein schwieriger Markt – sei ebenfalls ein Thema.

50 PROZENT FRAUEN

Knapp 50 hochqualifizierte Mitarbeiter – rund 50 Prozent davon Frauen – bilden die personelle Brainpower des weltweiten Marktführers. „Wir arbeiten sehr bewusst an unserer Unternehmenskultur, unterstützen unsere Mitarbeiter bei Aus- und Weiterbildung, organisieren Austauschprogramme z.B. mit unserem US-Standort und legen auf eine positive, lockere Arbeitsatmosphäre Wert.“ Eine Atmosphäre, die auch den Gründern zu behagen scheint. Alle vier sind nach wie vor an strategischen Positionen im Unternehmen tätig. „Auch eine Leistung, dass wir nach all den Jahren noch so gut zusammenarbeiten“, merkt der 44-Jährige trocken an.

BFI STEIERMARK & APS GROUP: KOSTENLOSE AUSBILDUNG FÜR IT-SPEZIALISTEN

IT-Fachkräfte werden in der heimischen Wirtschaft dringend benötigt. Deshalb wurden zwei hochwertige und kostenlose IT-Ausbildungen gemeinsam vom bfi Steiermark und der APS Group (Austria Personalservice GmbH) entwickelt, die sich genau an den Bedürfnissen des Marktes orientieren: IT-SystemnetzwerkadministratorIn und IT-SoftwaredeveloperIn.

Dieses Ausbildungsangebot richtet sich nicht nur an private Einzelpersonen, die ihre IT-Fähigkeiten durch eine IT-Ausbildung zertifizieren lassen möchten. Auch Firmen können dieses Bildungsangebot nutzen und dadurch neu rekrutierte MitarbeiterInnen in Zusammenarbeit mit der APS Group gezielt für ihren ei-

genen IT-Bereich aufbauen lassen. Und das kostenlos! Die inhaltlich breit gestalteten Ausbildungen, die vom bfi Steiermark durchgeführt werden, ermöglichen es Firmen, ihre MitarbeiterInnen nach Lehrgangsabschluss für verschiedenste Tätigkeiten in der IT-Technik einzusetzen und unverzüglich in die IT-Prozesse ihres Unternehmens zu integrieren. Neben den internen Prüfungen für das bfi-Zertifikat absolvieren die TeilnehmerInnen, die von ausgebildeten bfi-FachtrainerInnen mit langjähriger Praxiserfahrung geschult werden, zusätzlich Prüfungen für den MCSA: Windows Server und eine Linux-Zertifizierung!

Detaillierte Informationen finden Sie auf: www.it-weiterbildung.at



IT-SystemnetzwerkadministratorIn:

- Screening-Termin: 25.10.2017
- Zeitraum: 08.11.2017–02.06.2018 (Mi, Fr, Sa, jeweils 8–16:30 Uhr)

IT-SoftwaredeveloperIn:

- Screening-Termine: 10.11.2017, 15.12.2017 und 26.01.2018
- Zeitraum: 15.02.2018–25.08.2018 (Do–Sa, jeweils 8–16:30 Uhr)