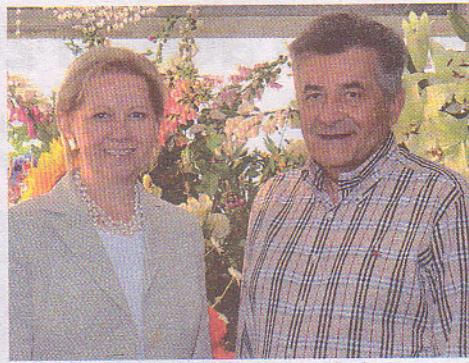


Fotos: Weinkirn



Brigitte Jank besuchte erfolgreiche Betriebe in der Liechtensteinstraße (s. Bilder, v.l.): Karl Nöbauer vom Fleisch-Wurst-Imbiss Nöbauer, Friedrich Koci von Antik Seidenblumen und Katharina Fabich von HTS Reisen.

Mitten im Neunten - Mitten in der Vielfalt

Was haben ein Reisebüro, ein Fleischer, ein Seidenblumengeschäft, ein Hemdenpflege-Geschäft, ein Optiker und ein Eisenhändler gemeinsam? Sie alle sind Fachgeschäfte, die durch Kreativität auf dem Markt bestehen.

Nicht einfach Fleischer oder Imbiss-Stand ist das kleine Geschäft von Karl Nöbauer. Ein echter Nahversorger trifft es eher. Ein Fleisch-Sortiment mit Specials wie Chili-Grammelschmalz oder gebackenem Känguruhsteak wird ergänzt mit Getränken, Marmeladen, Gebäck und vielem mehr. Wie er sich gegen die große Konkurrenz durchsetzt? „Man findet immer eine Nische“, erklärt Nöbauer. „Wir sind auch schon 60 Jahre da.“

Geschätzte Spezialisten

Sechs Unternehmen, die sich in Nischen behaupten, besuchte Brigitte Jank, Präsidentin der Wirtschaftskammer Wien, in der Liechtensteinstraße. Mit einer Kooperation mehrerer kleiner Reisebüros ist beispielsweise Katharina

Fabich erfolgreich, die seit Anfang 2010 die Geschäftsführung bei HTS Reisen übernommen hat. Während des Studiums hat sie hier ausgeholfen und alles gelernt, um ein Unternehmen zu führen. „Es ist eine spannende Aufgabe und ich bin auch mit dem Unternehmergeist aufgewachsen“, erzählt Fabich, die als Obfrau des Einkaufsstraßenvereins mit vielen Unternehmern im Viertel bestens vernetzt ist. Auch mit Peter Wohlmuth von Seitenblicke Optik. Seine Kunden kommen zu ihm, weil sie den Rundum-Service schätzen, sagt er: „Wir beraten, verkaufen und haben eine eigene Werkstätte.“ Mittels Spezialgerät kann Wohlmuth die Gesichter seiner Kunden perfekt vermessen. Das ist für die Anpassung von Gleitsichtbrillen

oder Sportbrillen besonders wichtig.

Den Durchblick im Geschäft hat auch Gianni Parrini. In seiner Eisenhandlung Schnabl findet man alles, was man für Haus und Garten brauchen könnte. Die Laufkundschaft ist für Parrini aber nur die Butter auf dem Brot: „Es ist wichtig, gute Kontakte zu großen Unternehmen zu haben.“ Eine Strategie, die der Italo-Wiener perfekt umsetzt: Zu seinen Großkunden zählen der Winterdienst, die Wiener Fernwärme oder auch viele Spitäler, erzählt Parrini.

Das gibt es nur hier

In einer ganz anderen Branche ist ein paar Häuser weiter Friedrich Koci seit Jahren erfolgreich. In einem Meer aus Seidenblumen sagt er schmun-

zelnd: „Bei mir ist alles falsch“ und zeigt dem Besuch seine große Auswahl an täuschend echt wirkenden Seidenblumen.

In einer anderen Nische ist Ildiko Hatvany tätig. Im April hat sich Hatvany mit als Hemden-Pflege-Spezialistin selbstständig gemacht. Maximal 30 Minuten benötigt Hatvany um ein Hemd zu stärken, je nach Art des Hemdes und der gewünschten Stärke. „Wenn man am Abend das Hemd auszieht, ist es immer noch schön“, beschreibt sie ihre Arbeit, die sie beim bekannten Wiener Herrenausstatter Knize gelernt hat. Brigitte Jank zeigte sich beeindruckt von der Arbeit der Unternehmer: „Die Vielfalt der Wiener Betriebe gilt es zu erhalten und zu stärken.“ (kp) ■



Standen ebenfalls auf dem Besuchsprogramm der Wiener Kammerpräsidentin (v.li.): Peter Wohlmuth (Seitenblicke Optik), Gianni Parrini (Schnabl Eisenhandlung) und Ildiko Hatvany (Hemden-Pflege-Spezialist Hatvany).