

RIESIGES POTENZIAL

„Nach einer Marktanalyse begannen wir mit der Entwicklung“, schildert Scheicher. Im Rekordtempo von sechs Monaten wurde die entsprechende ISO-Zertifizierung absolviert, nach zwei Jahren Entwicklung seien drei Patente zu Buche gestanden. Nun gehe es darum, auch die Schlüsselinnovation, die bioresorbierbaren Implantate, zu perfektionieren und in den klinischen Testbereich zu bekommen. Namhafte Forschungsnetzwerke, darunter das größte österreichische Technologieforschungsinstitut würden diesen Weg begleiten. „Was uns derzeit sehr zuversichtlich macht, ist der Umstand, dass andere – auch größere – Player, die an vergleichbaren Lösungen arbeiten, sich regelmäßig an uns wenden.“ Einen riesigen Markt sieht Scheicher für seine Innovationen und weiß doch auch, dass es alles andere als einfach sein wird, das Tor zu den potenziellen Anwendern zu öffnen.

Mit der Auffächerung in eine „V.I.E. Med.“ und die „V.I.E. Systems“ unter einer Holding wurde die Organisation diversifiziert und auch der Weg zu

einer möglichen Beteiligung von Investoren geebnet. Ziel: „Eine Firmengruppe mit klarer Kompetenzverteilung“ vor dem Hintergrund der Vision eines Medical-Research-Unternehmens. Ein weiteres zukunftssträchtiges Projekt, das an die Piezotechnologie anknüpfe, über das er sich zurzeit jedoch noch nicht äußern wolle, sei in der Pipeline. „Wir stehen gut da, haben in den letzten Jahren auch durch unsere Auftragsfertigung immer positiv gewirtschaftet und nicht zuletzt mithilfe von Forschungsförderungen sehr, sehr viel weitergebracht“, zieht Scheicher, der sich explizit nicht als Start-up-Unternehmer bezeichnet sehen möchte, eine vorläufige Zwischenbilanz. „Mit den Bereichen Implantate und Diagnostik besetzen wir zwei sehr attraktive Felder im Gesundheitsbereich. Nun gehen wir unseren Weg Schritt für Schritt weiter, bauen Vertriebsstrukturen auf, suchen Partner, vertiefen unseren Brand und arbeiten – als Basis all dessen – weiter an unseren Entwicklungen, um in dieser Nische, die wir besetzen, den Durchbruch auch auf den Märkten zu schaffen.“

HYBRIDES EXPORTFRÜHSTÜCK

Exportwissen aus erster Hand lieferten die Expertinnen und Experten der Steiermärkischen Sparkasse, der OeKB und des ICS bei einem Online-Business-Breakfast.

Finanzierungslösungen für Exportunternehmen sind in Zeiten des Aufschwungs gefragt denn je. Daher standen günstige Kredite und Zuschüsse für Internationalisierungsprojekte im Zentrum eines außergewöhnlichen Kundenevents der Steiermärkischen Sparkasse. Im Rahmen eines „Hybriden Exportfrühstücks“ lieferten Expertinnen und Experten der Steiermärkischen Sparkasse, der OeKB und des Internationalisierungszentrum Steiermark wertvolle Informationen auf dem digitalen Weg, während die Frühstücksbox real und direkt zu den Event-Teilnehmern nach Hause bzw in die Firma geliefert wurde.

„ALL IN“-ZINSSATZ UND ZUSCHÜSSE
Ob Rahmenkredit für KMU, Großunternehmen-Lieferantenkredit, Käuferkredit, Forderungsankauf oder Investitionsfinanzierung im In- und Ausland – für österreichische Exportunternehmen bietet die Steiermärkische Sparkasse auf Grund der guten Zusammenarbeit mit der OeKB extrem günstige Lösungen. Der „all in“ Zinssatz für Investitionskredite liegt derzeit z. B. bei ca. 0,7%. Auch Zuschüsse sind für Exporteure hilfreich, z. B. „go-international“ vom ICS und „Welt!Markt“ von der SFG. Diese Förderprogramme unterstützen Firmen bei internationalen Auftritten

auf Messen. Ebenso spannend: „Restart Export“ mit einer 75%-Förderung von Internationalisierungsvorhaben in den Bereichen Supply Chain Management, Digitalisierung sowie Markteintritt-/ausbau.

Kostenloser Beratungstermin unter:
www.steiermaerkische.at/exportfinanzierung



V.l.: Marion Kikinger (ICS), Nikolaus Moder (Förderservice & Außenhandelsberatung), Vorstandmitglied Oliver Kröpfl und Dagmar Eigner-Stengg (Leiterin Förderservice & Außenhandelsberatung, jeweils Steiermärkische Sparkasse) sowie Markus Hoskovec (Direktor Kundenberatung Export Services OeKB)