



tecnoseal-Inhaber Gernot Stoppel (l.) mit Klinger-Geschäftsführer Markus Eder.

FOTO: TECNOSEAL

# Wenn ein Multi anklopft

**Dichtungsspezialist tecnoseal und Weltmarktführer Klinger bündeln Kompetenz.**

**HANNA REINER**

E-Mail: [hanna.reiner@vn.at](mailto:hanna.reiner@vn.at)  
 Telefon: 05572/501-682

**LUSTENAU.** Es kommt nicht alle Tage vor, dass ein Weltmarktführer anklopft und ein Kaufangebot auf den Tisch legt. Für Gernot Stoppel, der sich mit seiner Firma tecnoseal auf die Herstellung von Dichtungen aus Kunststoff spezialisiert hat, war aber klar: Verkaufen will er sein Unternehmen nicht. Nach weiteren Gesprächen stand dann der Entschluss, mit der Klinger Gruppe, dem Weltmarktführer im Bereich Weichstoffdichtungen, eine neue Firma zu gründen. Die Klinger tecnoseal GmbH hat

den Sitz nun ebenfalls im Lustenauer Millennium Park. Alleiniger Geschäftsführer ist Gernot Stoppel.

Letztlich hat ihn die Firmenkultur des Familienunternehmens mit 124-jähriger Geschichte, Hauptquartier in Gumpoldskirchen (NÖ), 2300 Mitarbeitern und 420 Millionen Umsatz überzeugt. „Das Personalwesen ist beeindruckend. Ein anonymer Konzern wäre für uns nicht infrage gekommen“, sagt er.

Die Kunden des neuen Unternehmens bekommen nun eine geballte Kompetenz geboten. Neben der Dichtungstechnik sind auch technische Schläuche und Industriearmaturen für die Lebensmittel-, Getränke- und chemische Industrie im Sortiment. Das Potenzial dafür am Markt Vorarlberg, Schweiz und Deutschland sei enorm, sagt Stoppel. Allein im en-

geren Umkreis gebe es 465 milchverarbeitende Betriebe. Die Brauereien noch gar nicht mitgerechnet. Klinger habe dazu eine Marktstudie erstellt, die ein Millionenpotenzial sieht. Als Mehrwert bietet Klinger tecnoseal Schlauchüberprüfungen mittels Endoskopkamera sowie Schulungen für die Dichtungsmontage an.

## tecnoseal bleibt bestehen

Die Firma tecnoseal bleibt aber weiterhin bestehen, erklärt Stoppel. Schließlich wächst das vor acht Jahren gegründete Unternehmen rasant. 60 Prozent Umsatzplus waren es im vergangenen Jahr, 30 Prozent sind es heuer bereits. Man profitiert besonders von der starken Nachfrage nach individuellen Dichtungslösungen. Zudem punktet die Firma mit einem Schnellservice sowie

24-Stunden-Notdienst. Denn jede Maschine, die steht, kostet Geld. Kunden sind Private genauso wie Industrieunternehmen.

## Zusatzpotenzial

Durch die Zusammenarbeit mit Klinger ergibt sich für tecnoseal auch noch ein zusätzliches Potenzial. Denn 2018 will Klinger in allen Niederlassungen der Welt die Dichtungen von tecnoseal ins Programm nehmen. „Klinger kennt man auf der ganzen Welt. In fast jedem Wasserhahn findet man die grüne Dichtung“, zeigt Stoppel die Möglichkeiten auf. Welche Mengen das für das Lustenauer Unternehmen bedeutet, sei aber noch schwer abschätzbar. Was jetzt noch fehlt, ist Personal für den Vertriebsinnendienst. Es sei enorm schwierig, in dem Bereich Mitarbeiter zu finden.