

Mit TEMP vom Kassengestell zur Designbrille aus den Bergen

Zur Person:

Jürgen Pomberger, Geschäftsführer



Zum Unternehmen:

Pomberger Goisern GmbH

pomberger.com

Branche: Brillenhersteller

Mitarbeiter: 50 Festangestellte und 38 Agenten, die auf Provisionsbasis weltweit arbeiten

Die Firma Pomberger Goisern GmbH gibt es seit über 40 Jahren. Wir sind ein klassischer österreichischer Familienbetrieb, der von meinem Großvater und meinem Vater gegründet wurde. Damals produzierte und vertrieb das Unternehmen exklusiv die Krankenkassenbrillenfassung, also ein Versorgungsprodukt. Das heißt, wer eine Brille brauchte und kein Geld dafür ausgeben wollte, konnte beim Optiker dieses Brillengestell auswählen und die Krankenkasse hat es bezahlt.

Wir wussten aber, dass wir das nicht ewig machen können. Spätestens als es immer populärer wurde, in China billig produzieren zu lassen, wollten wir einen Plan B in der Schublade haben. Darum begannen wir in den 1990er-Jahren, Brillen für Marken und große Labels in Lohnarbeit herzustellen und parallel dazu unsere eigene Brillenmarke *Johann von Goisern* zu entwickeln. 2008 hatte mein Vater keine Lust mehr auf das Preisdumping, dem wir von Kundenseite ausgesetzt waren. Wir sollten Chinapreise für hochwertige Arbeit aus Europa machen. Unser Ansporn war nie, reich zu werden. Wir wollten einfach in der wunderschönen Gegend am Wolfgangsee von dem, was wir tun, gut leben können und Freude an unserer Arbeit haben. Diese Freude war meinem Vater abhandengekommen und es gab zwei Möglichkeiten: Die Firma in einem gesunden Zustand schließen. Oder ich übernehme das Unternehmen, aber erst, nachdem wir uns ein Jahr Zeit genommen haben, die Firma Pomberger Goisern mit dem Vorhaben umzustrukturieren:

„Freude an der Arbeit muss wieder Einzug halten – und dafür brauchen wir ein ganzheitliches System.“

Ich wollte schon als kleines Kind Chef werden und unser Familienunternehmen gerne weiterführen, darum war klar, welche der beiden Möglichkeiten umgesetzt wird.

Mein Vater hat sich für die geplante Umstrukturierung auf die Suche gemacht, welche modernen Methoden zu unserem Unternehmen passen könnten, und ist dabei auf tempus und die TEMP-Methode gestoßen. Er kaufte das Buch zur TEMP-Methode und meldete sich eine Woche später zur TEMP-Lizenzierung an. Mich und meinen Onkel, der damals Controller war, schickte er dann später auch noch zu diesem Seminar. Wir waren davon total begeistert und begannen 2010, die ganze Firma nach der TEMP-Methode zu reorganisieren. Unser Ziel: Wir machen unsere eigene Brillenmarke *Johann von Goisern*, die bisher rund 20 Prozent unseres Umsatzes ausgemacht hatte, zur Hauptsache. Wir kündigten alle Lohnarbeitsverträge mit unseren Kunden, strichen 70 Prozent des Umsatzes für dieses Jahr und forderten alle Mitarbeiter auf, in den sieben Monaten bis zur nächsten Messe in München Ideen einzubringen, wie wir die Marke etablieren können.

„Wir haben 70 % Umsatz gestrichen und sind danach stärker zurückgekommen als je zuvor“

Wir waren alle nervös. 30 Jahre lang standen wir auf dieser Messe als Firma Pomberger, Brillenhersteller aus Österreich. Jetzt hatten wir dort einen Stand als Johann von Goisern, Designer aus den Bergen mit eigener Produktion. Und die Wahrnehmung der Messebesucher war auf einmal



eine ganz andere. Dort haben wir gesehen, dass die TEMP-Methode wirklich Früchte getragen hat: Früher haben wir in einem Jahr 3000 bis 4000 Johann-von-Goisern-Brillen produziert und in Österreich verkauft. Nach unserer Umstrukturierung und den neuen Marketingmaßnahmen sind wir von der Münchner Messe heimgefahren und hatten dort 4000 Brillen auf einen Schlag verkauft. Und das, obwohl wir den Preis um 40 Prozent nach oben geschraubt hatten. Auf einmal erregten wir am internationalen Markt Aufsehen, konnten jedes Jahr unsere Märkte erweitern und verkauften 2022 in unserem stärksten Jahr 100.000 Brillen.

„Mit TEMP wurde aus einem Versorgungsprodukt eine internationale Designmarke.“

Während der Arbeit mit der TEMP-Methode wurde eines ganz schnell klar: Wenn wir erfolgreich wachsen wollen, müssen wir exportieren. Dass man Vertrieb strukturiert organisieren kann, war für mich als Vertriebsleiter damals mein persönliches Aha-Erlebnis. Vertrieb ist kein Zufall, sondern Planung und Mathematik. Und genauso konnten wir auch den Export strukturieren. Wir führten Verifizierungsprozesse für externe Geschäftspartner ein, um die richtigen Partner zu finden.

„Weil wir wussten, dass wir alle vier Handlungsfelder gleichzeitig entwickeln müssen, setzten wir auf ein stetiges, aber behutsames Wachstum.“

Auch in Phasen, in denen wir das Dreifache an Brillen hätten verkaufen können, nahmen wir neue Märkte nicht an, weil wir andere Bereiche dann vernachlässigt hätten. Das wäre uns zu riskant gewesen, vor allem mit unserem Produkt, das eine solche Komplexität in der Herstellung hat.

Natürlich gab es auch Hürden. Als wir in der Geschäftsführung beispielsweise die Einführung einer Mitarbeiterbewertung durch die Mitarbeiter selbst sowie eines Mentorensystems durchsprachen, war uns klar, dass wir von den damals 25 Mitarbeitern drei bis vier verlieren werden, die diese Art zu arbeiten nicht mittragen wollen. Und so war es dann auch. Mit unseren Grundwerten, die wir ausgearbeitet hatten – Offenheit, Verbundenheit, Fleiß, Lernbereitschaft und Ehrlichkeit –, wollten sich nicht alle identifizieren. Auch die Einführung interner Weiterbildungsmaßnahmen fand nicht in der gesamten Belegschaft Anklang. Das ist die Kehrseite der Medaille. Aber wenn sich eine Tür schließt, öffnet sich irgendwo ein neues Tor.

2026 werde ich noch mal an der TEMP-Lizensierung teilnehmen, weil wir gerade dabei sind, den deutschen Markt zu übernehmen. Das bedeutet für uns eine viel größere Dimension, ungefähr Faktor 10 im Vergleich zu Österreich. Außerdem haben sich die Techniken, wie man heutzutage produziert und sich organisiert, in den letzten 15 Jahren extrem verändert. Genauso wie die Mitarbeiter. Gerade im M-Modul wünsche ich mir Tipps, wie man die Mitarbeiter wieder mehr begeistern und zu Loyalität motivieren kann. Und auch auf den T-Bereich bin ich sehr gespannt. Darum erhoffe ich mir von der weiterentwickelten, effizienteren TEMP-Methode neue Impulse, um diesen nächsten großen Schritt gehen zu können.