

„KUNDENPFLEGE HABE ICH IM GASTHAUS GELERNT“

VOM ANGESTELLTEN ZUM GLOBALEN ENTREPRENEUR: ERICH ERBER, GRÜNDER UND CEO DES FUTTERZUSATZMITTELHERSTELLERS ERBER GROUP, LEBT IN THAILAND UND FÜHRT SEIN ÖSTERREICHISCHES UNTERNEHMEN AUS SINGAPUR. WARUM ER DIE ASIATISCHE DYNAMIK SCHÄTZT - UND SEINE LEHRJAHRE IM VIEHHANDEL NICHT MISSEN WILL.

Herr Erber, Sie leiteten ein globales Unternehmen, das seinen Sitz in Niederösterreich hat, jahrelang von Singapur aus. Das ist ungewöhnlich.

Ja und es hat mit der Geschichte zu tun, wie wir gewachsen sind. Mir war relativ rasch klar, dass Asien allein aufgrund der vielen Menschen, die dort leben, für uns ein zentraler Markt sein kann. Wir verkaufen Futtermittelzusätze ohne Antibiotika. Und je mehr Menschen irgendwo ernährt werden müssen, desto mehr Landwirtschaft gibt es und desto mehr solcher Mittel braucht man. Ich bin 1998 nach Singapur gegangen, um unser Asien-Headquarter aufzubauen. Eigentlich war es geplant,

dass ich nach der Aufbauarbeit wieder nach Österreich zurückgehe. Sind Sie aber nicht.

Doch bin ich, zunächst einmal. Ich habe im Jahr 2000 die Leitung von Asien tatsächlich planmäßig an einen ausgewählten Manager übergeben und bin zurück nach Österreich. Allerdings hat der besagte Manager seine Aufgabe mehr schlecht als recht gemacht und unser Asien-Geschäft begann nach meinem Weggang massiv einzubrechen. 2002 flog ich also noch einmal dorthin, quasi um Feuerwehr zu spielen. In Asien lernte ich dann auch meine zweite Frau kennen, eine Thai-Chinesin, und bin endgültig hier geblieben.

Die Erber Group haben Sie ab da per Telefon aus Singapur geführt?



ZUR PERSON

Erich Erber (66) wurde als eines von acht Kindern eines Landwirts im niederösterreichischen Pielachtal geboren. Nach einer Karriere als Verkäufer bei einem Futtermittelunternehmen machte er sich 1983 mit seiner damaligen Frau Margarete Erber selbstständig und baute in der Folge die ERBER GROUP auf. Zwischen 1998 und 2000 lebte Erber in Singapur, um die Asien-Niederlassung des Unternehmens zu etablieren, kehrte dann nach Österreich zurück, ging jedoch 2002 abermals nach Asien und leitet die Gruppe als CEO seitdem von dort aus. Heute ist Erber Aufsichtsratsvorsitzender der ERBER GROUP und lebt mit seiner zweiten Frau und einem Sohn in Thailand.



Eröffnung der Konzernzentrale im niederösterreichischen Getzendorf im Jahr 2015:
Rudolf Krksa, Hans Jörg Schelling, Erwin Pröll, Margarete und Erich Erber

Naja, ich war schon auch immer wieder in Österreich. Aber wenn die Mission eines Unternehmens klar ist, wenn es eine fehlerverzeihende Struktur mit viel Autonomie gibt, dann muss der Chef nicht dauernd vor Ort anwesend sein. Die großen Besprechungen zwischen Europa, USA und Asien haben wir zuerst per Telefon, später per Videokonferenz abgehalten. Da bin ich halt am Abend noch einmal in mein Büro in Singapur gegangen. Beim Kollegen in Europa war es gerade Mittag und der Mann in den USA hat halt extra früh aufstehen müssen. Damals war das Internet ja noch in seinen Anfängen, heute ist es ohnehin ziemlich egal, von wo aus man arbeitet. Momentan bin ich außerdem als Aufsichtsratsvorsitzender nicht mehr im Tagesgeschäft tätig, da ist es noch einmal einfacher. Inzwischen leben wir übrigens in Thailand.

Trotzdem: Sie hätten mit Ihrer zweiten Frau auch nach Österreich gehen kön-

nen. Was begeistert Sie so an Asien?

Mich begeistert etwas anderes: Mich begeistert es, dass ich immer dort sein kann, wo es gerade am schönsten ist. Zu Ostern mache ich nichts lieber, als in Österreich Ski zu fahren, und auch im Sommer bin ich gern hier. Wenn es dann aber im Oktober, November kalt wird, freue ich mich auf Thailand. Geschäftlich gefällt mir Asien aber wegen des Mindsets. Ich kann mich erinnern, als wir in den späten Achtzigerjahren unsere ersten Versuche im Auslandsgeschäft machten – in Ungarn. Ungarn hat mir gefallen, die Leute dort auch, aber dann hast du hundert Mal die

**„GESCHÄFTLICH
GEFÄLLT MIR ASIEN
WEGEN DES
MINDSETS.“**

gleichen Dinge besprochen und es ging noch immer nichts weiter. Als ich 1988 das erste Mal in Asien war, war das dann das absolute Kontrastprogramm, da war echt Dynamik, das hat mich überzeugt. **Sie kommen aus einer Bauernfamilie mit acht Kindern. Dass Sie globaler Unternehmer werden sollten, war Ihnen nicht gerade in die Wiege gelegt.**

Ich wollte ja nichts sehnlicher, als selbst Bauer zu werden. Das wird in Österreich aber immer nur der Erstgeborene. Also musste ich etwas anderes tun. Ich war dann längere Zeit Verkäufer in einer Futtermittelfirma, habe ein gutes Gehalt gehabt, die Stimmung hat gepasst, die Kunden waren nett. Wenn das Unternehmen nicht in eine Krise geschlittert und verkauft worden wäre, hätte ich mich wahrscheinlich nie selbständig gemacht. So dachte ich mir aber: Entweder du machst das jetzt oder du machst es nie. **Ein Wagnis.**

Gar nicht so sehr. Ich habe mit Vitaminvormischungen begonnen, die ich extern produzieren ließ und denen ich dann Probiotika zugefügt habe. Das war überschaubar, sowohl technisch als auch finanziell. Schlimmstenfalls verdienst du ein Jahr nichts, hab ich mir damals gedacht, dann kannst du noch immer in den Verkäufer-Job zurückkehren. Aber schon ziemlich bald war klar, dass meine Geschäftsidee aufgeht. Es sind auch viele meiner früheren Kunden mit mir mitgegangen – interessanterweise aber meist nicht die, von denen ich mir das erwartet hätte. Das war auch eine spannende Lektion in Sachen Menschenkenntnis. **Und dann ging es nur noch steil bergauf.**

Nicht ganz, zwei Mal war es auch richtig knapp. Vor allem unser Vietnam-Geschäft hätte uns fast zerstört, da waren wir einfach zu früh dran. Wir haben das aber durchgestanden und heute ist Viet-

nam einer unserer wichtigsten Märkte. Da kennt uns wirklich jeder Landwirt. Es wäre schön, wenn das in China auch so wäre, aber da waren wir wiederum eine Spur zu spät. In Summe sind wir aber sehr gut und global in über 140 Ländern der Welt vertreten, in rund 38 davon mit eigenen Niederlassungen.

Sie haben einmal gesagt, einen Teil Ihres Erfolgs verdanken Sie der Tatsache, dass Sie im Gasthaus aufgewachsen sind.

Ich habe zwischen meinem sechsten und dreizehnten Lebensjahr bei meiner Tante in Wien gewohnt, und die hat

**„DAS WAR AUCH
EINE SPANNENDE
LEKTION IN SACHEN
MENSCHENKENNTNIS.“**



**„WENN MAN ES
SICH IRGENDWIE
AUSSUCHEN
KANN, MACHT
MAN IN ASIEN
GESCHÄFTE MIT
FREUNDEN.“**

**ZU EINEM FREUND
WIRD MAN, WENN
MAN VIEL PERSÖN-
LICHE AUFMERK-
SAMKEIT INVES-
TIERT.“**

ZUM UNTERNEHMEN

Die Erber KG, später BIOMIN GmbH wurde 1983 von Erich und Margarete Erber in einem angestieten Lager in Pottenbrunn in Niederösterreich gegründet. Zu Beginn produzierte das Unternehmen die Vitamin-Mineral-Vormischungslinie „BIOMIN“, den weltweit ersten natürlichen Wachstumsförderer in Futtermitteln. Heute besteht die ERBER Group aus vier Divisionen: BIOMIN, ROMER LABS, SANPHAR und EFB. Die Bandbreite des Angebots umfasst natürliche Futtermittelzusätze, Futter- und Lebensmittel-Analysen sowie biotechnologische Pflanzenschutzmittel. Die Gruppe macht einen Umsatz von über 300 Millionen Euro jährlich und ist in mehr als 140 Ländern der Welt vertreten, in fast vierzig davon mit eigenen Niederlassungen.

ein Gasthaus gehabt, ich habe ihr oft geholfen. Und da lernt man tatsächlich auf Leute zuzugehen und sich auf jeden Einzelnen einzustellen. Gerade in Asien ist das extrem wichtig. Mir hat vor vielen Jahren ein langjähriger Asien-Kenner gesagt: Für den Geschäftspartner bist du in Asien, wenn du dich das erste Mal vorstellst, ein Unknown Nobody, dann bist du ein Known Nobody, aber immer noch ein Nobody, irgendwann wirst du zu einem Somebody und, wenn du dich sehr ins Zeug legst, zu einem Friend. Wenn sie es sich irgendwie aussuchen können, machen Asiaten Geschäfte immer nur mit Friends. Und zu einem Friend wird man, wenn man viel an persönlicher Aufmerksamkeit investiert – wie im Gasthaus. Oder auch beim Viehhandel. Mein Vater war nämlich auch Viehhändler und hat mich oft mitgenommen. Da habe ich auch vieles über Kundenbeziehungen gelernt – wie im Wirtshaus.