



Wirtgen Group - Artikel für Kundenzeitschrift „FORUM“

Entstandener Text: Artikel für das Kundenmagazin „FORUM“ der Wirtgen Group

Input

- ▶ Kurzes Briefing über österreichisches Tochter-Unternehmen
- ▶ telefonisches Interview

Vorgehen

- ▶ Input sichten
- ▶ Recherche Verkehrsentwicklung Österreich
- ▶ Relevante Informationen auswählen
- ▶ Textentwurf
- ▶ 1 Korrekturdurchgang mit dem Kunden

Text: *Artikel – Jubiläum im Salzkammergut*

Jubiläum im Salzkammergut Fünf erfolgreiche Jahre bei Wirtgen Österreich

Österreich ist traditionelles Transitland. Zu den klassischen Nord-Süd-Verbindungen wie der Inntalautobahn oder dem Brenner kommen seit der EU-Erweiterung auch die Ost-West-Achsen nach Tschechien, Ungarn, Bulgarien und Rumänien hinzu. Allein für den Verkehr nach Bulgarien registrierte die ASFINAG (Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-Aktiengesellschaft) zwischen Februar 2006 und Februar 2007 einen Zuwachs von 103% beim Lkw-Verkehr. Damit der Verkehr weiter fließt, müssen die Transitadern in bestem Zustand erhalten werden. Neben der Sanierung und dem Ausbau gibt es auch größere Neubauprojekte, so sind derzeit nördlich von Wien Erdarbeiten für die neue A5 im Gang. Beim Bau dieser zweispurigen Autobahn nach Tschechien sind neue Wirtgen-Recycler und Hamm-Walzen Einsatz. Im Frühjahr werden auch Fertiger von Vögele die Arbeit aufnehmen und das Maschinenspektrum der Wirtgen Group komplettieren.

„Wer sich in Österreich ernsthaft mit Straßenbau beschäftigt, kommt an uns nicht vorbei“, sagt Josef Fessl, Niederlassungsleiter bei Wirtgen Österreich, selbstbewusst. Vor gerade erst fünf Jahren wurde die Niederlassung in Steyrermühl gegründet. Damals bezog ein engagiertes Team von 6 Mitarbeitern ein 7500m² großes Gelände im sanft hügeligen Voralpenland. Unterdessen wurden 1.4 Mio Euro in eine neue Werkstatt investiert und 10 neue Mitarbeiter eingestellt. Der verkehrsgünstige Standort in der Mitte des Landes, direkt an der Ausfahrt 216 der Westautobahn, erwies sich als gute Wahl. Auch das Konzept aus Kompetenz und Kundennähe ging auf und wurde zum Turbomotor für den Geschäftserfolg.



Grund genug, den Anlass gebührend zu würdigen. Am 6. Oktober 2007 beging man also die äußerst erfolgreiche erste halbe Dekade mit einem bayerischen Oktoberfest. Gemeinsam mit den Kunden, mit Vertretern von ABF Straßensanierung, Alpine Bau, Fröschl Bau, Held&Franke und STRABAG, feierte das Team von Wirtgen Österreich bei Brezen und Weißwürsten. In einer kleinen Ausstellung gab es als „Weltpremiere“ die neue Wirtgen-Kaltfräse W 150 zu sehen, daneben u.a. die innovativen Walzen der neuen kleinen HD-Reihe von Hamm und die brandaktuellen Kompakt-Fertiger der 1300er-Reihe von Vögele. Trotz wolkenverhangenem Himmel war die Stimmung sonnig. Hans-Peter Bollinger, Vertriebsleiter Zentraleuropa der Wirtgen GmbH, brachte es auf den Punkt: „Der Erfolg macht einfach Spaß.“ Und das Wetter war Nebensache.

Anlässlich des Jubiläums sprachen wir mit Niederlassungsleiter Josef Fessl.

Herr Fessl, fünf Jahre Wirtgen Österreich, wie lautet Ihr Fazit?

„Alles entwickelt sich unglaublich gut. Das Tempo bei der Wirtgen Group ist fantastisch, denn es gibt keine langen Entscheidungswege. Ein Beispiel: Ende 2005 wurde der Neubau einer neuen Werkstatt und eines Ersatzteillagers beschlossen, bereits im Lauf des Jahres 2006 wurde der Bau abgeschlossen.“

2007 wurden neben dem Service auch Ersatzteilverkauf und Anwendungsberatung neu in das Leistungsspektrum aufgenommen...

„Den Ersatzteilverkauf und die Anwendungsberatung gibt es seit diesem Frühjahr. Der Service wurde sofort gut angenommen. Die Ersatzteile bestellten viele unserer Kunden früher direkt in Deutschland, aber inzwischen ist auch hier das Geschäft sehr gut angelaufen. Man schätzt unsere Kompetenz vor Ort unter unserem Kundendienstleiter Manfred Stiegler sehr.“

Wie ist die Nachfrage bei der Anwendungsberatung?

„Die Anwendungsberatung ist sehr erfolgreich. Unser Angebot geht dabei weit über eine Meißelberatung hinaus. Wenn zum Beispiel in einem Unternehmen ein Maschinenfahrer in Pension geht, bieten wir Einweisungen für seinen Nachfolger an. Wir helfen auch weiter, wenn es auf einer Baustelle spezielle verfahrenstechnische Fragen gibt. Damit lehnen wir uns natürlich weit aus dem Fenster, das aber bislang sehr erfolgreich. Unser technischer Berater Hermann Strobl kennt sich mit allen Produktparten bestens aus. Und mit seiner ruhigen, souveränen Art ist er auch der ideale Mann, wenn es auf einer Großbaustelle eine verfahrenstechnische Besonderheit gibt und eine Mannschaft mit Beratungsbedarf. Dieses Angebot ist hier ein Alleinstellungsmerkmal.“

Das klingt überzeugend, was ist Ihr Erfolgsrezept?

„Vor allem Kontinuität – beim Personal und bei der Marktbearbeitung. Außerdem Verlässlichkeit, d.h. hinter dem zu stehen, was man sagt und einzuhalten, was versprochen wurde. Ganz wichtig ist auch die Kundennähe, dass wir uns in die Köpfe der Kunden hineinversetzen und unser Vorgehen flexibel darauf abstimmen.“



Wird es Wirtgen Österreich auch demnächst auf einer regionalen Messe zu sehen geben?

„Die Vertriebswege hier in Österreich sind ganz direkt. Dabei spielt sich das Hauptgeschäft vom Spätherbst bis zum Frühjahr ab. Ende März, wenn z.B. die große Messe des Verbands österreichischer Baumaschinenhändler - die Mawev Show - stattfindet, ist eigentlich alles schon gelaufen. Das heißt nicht, dass wir nicht auf Messen gehen, aber wir nutzen sie in erster Linie als Repräsentanz. Die nächste Mawev Show wird es übrigens erst in 2009 geben.“

Gibt es Pläne für die Zukunft, die Sie uns verraten würden?

„In naher Zukunft sind der weitere Aufbau des Ersatzteillagers und die personelle Verstärkung in Vertrieb und Service vorrangig. Mittelfristig wollen wir die Marktführerschaft auch im Hamm-Segment erobern.“