

Technik, auf die's ankommt

Steyr-Werner zählt heute zu den größten technischen Händlern in Österreich. Das war jedoch nicht immer so. 2003 stand das Unternehmen vor einer großen Herausforderung: Damals agierten die einzelnen Niederlassungen wie eigene Unternehmen und es gab keine Kommunikation untereinander.

Als der damals frisch eingetretene Geschäftsführer Thomas Steinrück, MAS, MTD, das Unternehmen in dieser Situation vorfand, setzte er sich ein Ziel: „Ich wollte die Identität von Steyr-Werner ganz neu entwickeln.“, so Steinrück. Nach einem Jahr intensiver Auseinandersetzung mit der Unternehmensgeschichte und Change-Management Maßnahmen für das gesamte Unternehmen wurde das Unternehmensleitbild festgelegt, welches sich auch im Logo widerspiegelt: eine Flugformation von Wildgänsen. Die Formation funktioniert nur mit der Beteiligung jedes Einzelnen, ist dann jedoch zu Höchstleistungen fähig und fliegt tausende Kilometer weit. „Die Vögel symbolisieren angewandte Technik kombiniert mit Teamarbeit“, sagt Steinrück.

Die Verinnerlichung dieser Metapher vom gesamten Steyr-Werner Team macht das Unternehmen zu dem was es heute ist: einer der größten technischen Händler in Österreich mit acht Standorten. Als Mitglied von DEXIS Europe ist Steyr-Werner Teil eines europäischen Netzwerks für globale Versorgungslösungen für den MRO- und OEM-Bereich. Aus der 2019 neugebauten Zentrale inklusive modernster Logistik in Pasching werden über 100.000 Sendungen pro Jahr an Kunden geschickt und Hydraulikschläuche gefertigt. Weiterentwicklung mit und für Kunden ist immer im Fokus. 25.000 Kunden aus der Erstausrüstung und der Instandhaltung vertrauen auf den Spezialisten Steyr-Werner. Das Unternehmen versorgt Industrie und Gewerbe mit technischen Produkten wie Wälzlager, Hydraulik und Arbeitsschutz, bietet umfassende Services rund ums Produkt und ist Spezialist für C-



Entwickelte gemeinsam mit den Mitarbeitern die Identität von Steyr-Werner neu: Geschäftsführer Thomas Steinrück, MAS, MTD.

Teile-Management und eBusiness. In allen drei Bereichen finden sich metaphorische Parallelen zum Unternehmensleitbild, den Wildgänsen.

Navigationshilfe für technische Produkte

Eine Naturgegebenheit von Wildgänsen ist die herausragende Orientierung. Nur so gelangen sie an Ihr Ziel, welches mehrere tausend Kilometer entfernt liegt. So wie die Gänse an ihr Ziel, finden Kunden von Steyr-Werner zu den richtigen Produkten. Über 120 Produktspezialisten beraten die Kunden zu über 150.000 technischen Produkten, der richtigen Produktauswahl und der optimalen Sortimentsgestaltung. Die Produktbereiche umfassen zum Beispiel Wälzlager, Hydraulik und Arbeitsschutz bis hin zu Werkzeug, Antriebstechnik und Dichtungen.

Größter Premium-Wälzlager Lieferant

Steyr-Werner ist größter offizieller SKF Vertrags-händler in Österreich, verfügt über mehr als 90 Jahre Wälzlager Know-How und bevorratet mehr als 6.000 verschiedene SKF-Wälzlagertypen. Unter der Eigenmarke multiCrimp vertreibt das Unternehmen ein TÜV-geprüftes Hydrauliksystem in höchster Qualität, das sich durch Sicherheit, Flexibilität und Einfachheit auszeichnet. In der Hydraulikfertigung in Pasching werden rund 1.000.000 Schlauchleitungen jährlich produziert. Dabei bietet das Unternehmen Hydraulikgarnituren in jeder gewünschten Gewinde- und Anschlussart an. Dieses Expertenwissen gibt der technische Händler in Form von Schulungen für Kunden weiter.

Prozesskostentuning beim C-Teile Management

Auch im zweiten Kerngeschäft von Steyr-Werner, der Prozessoptimierung im C-Teile Management, haben die Wildgänse eine symbolische Rolle. Betrachtet man die Vögel genauer, so ist der gesamte Prozess perfekt aufeinander abgestimmt. Der Flügelschlag jeder Wildgans erzeugt einen Aufwind für den unmittelbar nachfolgenden



Das Paschinger Team vor der neu gebauten Zentrale.

Steyr-Werner holt die maximale Effizienz bei der Beschaffung von C-Teilen heraus – von der Bestellung über die Lagerung bis hin zur Rechnungsprüfung. Mit der Technik, auf die's ankommt.



Vogel in der Formation. Dieser zusätzliche Aufwind, bzw. die Anwendung dieses aerodynamischen Tricks, ergibt eine Energieeinsparung von bis zu 70 Prozent für die gesamte Vogelschar im Vergleich zu einem Alleinflug.

Steyr-Werner optimiert die Prozesse für Kunden: im Einkauf für C-Teile Management. C-Teile haben einen geringen Teilewert, erfordern jedoch hohen Beschaffungsaufwand und verursachen dadurch hohe Beschaffungskosten. Das Unternehmen analysiert den Einkaufsprozess bei Kunden und hilft ihnen, Beschaffungskosten, Bestand und Lagerhaltungskosten zu senken. Somit wird die Effizienz in der Produktion gesteigert.

Von Beschaffungssystemen bis Logistikdienstleistungen bietet Steyr-Werner ein umfangreiches Paket an Produkten, Lösungen und Services (PLuS), die bei der Reduktion von Prozesskosten im Bereich Einkauf unterstützen. Ein Beispiel für diese Lösungen sind Kanban-Systeme: geringe Mengen an Waren werden in regelmäßigen Abständen an Kunden geliefert. Diese haben die Ware dadurch immer in der richtigen Menge vorrätig.

Was Steyr-Werner auszeichnet, ist die Beziehung zu Kunden. Prozesse optimieren bedeutet Offenlegung von Daten und großes Vertrauen in den Geschäftspartner. Durch jahrelange Zusammenarbeit mit vielen Kunden wurden viele Geschäftsbeziehungen intensiviert und verstärkt. „Die Beziehung zu unseren Kunden ist für uns sehr wichtig“, erzählt Thomas Steinrück, „viele sind mit uns gemeinsam groß geworden. Dadurch kennen wir die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen, können gemeinsam weiter wachsen und neue Lösungen finden.“

Innovative eBusiness-Lösungen

Neben der persönlichen Beziehung spielen jedoch auch digitale Lösungen für die Prozessoptimierung bei Kunden von Steyr-Werner eine wichtige Rolle. So wie Wildgänse flexibel auf Veränderungen wie zum Beispiel Klimaveränderungen reagieren und ihre Reiseroute anpassen, entwickelt Steyr-Werner neue digitale Lösungen, um Kunden bestmöglich zu betreuen.

eBusiness bei Steyr-Werner – das heißt elektronische Wege für Bestell- und Liefervorgänge sowie die Integration von automatisierten Geschäftsprozessen für Kunden. Durch dutzende Digitalisierungsprojekte hat das Unternehmen langjähriges Know-How aufgebaut und berät Kunden von der ersten Analyse bis zur Umsetzung neuer Prozesse.

Die eBusiness-Lösungen umfassen zum Beispiel den Webshop mit 50.000 Artikeln und Live-Verfügbarkeitsanzeige und Scanner-Lösungen mit denen C-Teile per Barcode oder RFID mit einer eigens entwickelten App eingescannt werden können. Hinzu kommen Schnittstellenlösungen wie die Integration von elektronischen Katalogen in das ERP-System von Kunden (OCI) oder sogar die Verkoppelung von Systemen, sodass Geschäftsbelege automatisiert zwischen ERP Systemen verschickt werden (EDI).

Teamarbeit wird großgeschrieben

Nicht nur bei Kunden kann sich das Unternehmen einiges von den Wildgänsen abschauen, sondern auch im Umgang miteinander. Bei ihren Reisen stoßen Wildgänse laute Schreie aus, um sich gegenseitig anzufeuern. Ist der Vogel, der an der Spitze fliegt, müde, so wechselt er an den Schluss der Formation und einer der nachfolgenden Vögel löst ihn ab.

Auch die Mitarbeiter von Steyr-Werner zeigen den Zusammenhalt untereinander. Zuletzt beim Neubau der Steyr-Werner Zentrale 2019. „Die Geschwindigkeit, mit der hier gearbeitet wurde setzt neue Maßstäbe.“, so Thomas Steinrück. In acht Monaten wurden Logistik, Fertigung, Shop und die Büros geplant, gebaut und mit neuester Technik ausgestattet – und das alles bei laufendem Betrieb. Dies war nur durch den unermüdelichen Einsatz der Mitarbeiter von allen Standorten möglich. „Die schnelle und professionelle Zusammenarbeit aller beteiligten Personen ist beeindruckend“, betont der agile Firmenchef.

www.steyr-werner.at

TECHN**K**ontakte

Best Practice Seminar-Tipp

Visionen und Umbrüche im geschäftlichen Alltag

23. Juni 2020
09.30 – 16.00 Uhr

Seminarort:
Steyr-Werner
Technischer Handel
GmbH
4061 Pasching
Hörschinger Straße 39