

QUALITÄT IN JEDER BEZIEHUNG

Die „Steyr-Werner Technischer Handel GmbH“ aus Pasching ist Großhändler für technische Produkte. Ein persönliches Bild von dem Betrieb machte sich Sparkasse-OÖ-Vorstandsvorsitzende Stefanie Christina Huber im Rahmen eines Firmenbesuchs.

Herr Steinrück, Sie sind mit Herbert Hild Geschäftsführer der Steyr-Werner Technischer Handel

GmbH. Was sind die Aufgabenbereiche Ihres Unternehmens?

THOMAS STEINRÜCK: Als technischer Händler versorgen wir unsere Kunden in Industrie und Gewerbe an acht Standorten in Österreich mit technischen Produkten wie Wälzlager, Hydraulikleitungen und Arbeitsschutz. Darüber hinaus sind wir Spezialist für C-Teile-Management und E-Business-Lösungen. Das Ziel für unsere Kunden ist die Maximierung der Versorgungssicherheit bei gleichzeitiger Minimierung der Kosten.

HERBERT HILD: Wir statten Erstausrüster und Instandhalter mit den richtigen technischen Produkten aus – das ist unser Hauptgeschäft. Dabei geht es in erster Linie um die effiziente Warenversorgung. Als Ansprechpartner für die Optimierung und Automatisierung von Beschaffungsprozessen haben unsere Kunden mehr Zeit, sich ihrem Kerngeschäft zu widmen. Was uns neben der Prozessoptimierung als technischer Händler auszeichnet, ist die Qualität unserer Produkte. In der Hydraulikschlauchfertigung sind wir die Nummer eins in Österreich: Wir fertigen nicht nur Schlauchleitungen in unserer Zentrale in Pasching, wir geben unser Wissen auch in Form von Schulungen an unsere Kunden weiter. Als Premium-Wälzlager-Lieferant können

wir außerdem auf mehr als 90 Jahre Erfahrung zurückgreifen und sind größter SKF-Vertragshändler in Österreich.

Seit wann stehen Steyr-Werner und die Sparkasse OÖ in Geschäftsbeziehungen und was war das letzte Projekt, das sie gemeinsam durchgeführt haben?

HERBERT HILD: Seit 30 Jahren besteht unsere Zusammenarbeit, die immer durch ein ehrliches und offenes Verhältnis geprägt war. Die Sparkasse OÖ ist ein großartiges Beispiel dafür, dass alle Mitarbeiter eine hohe Kompetenz haben und gleichzeitig verlässlich und nahe am Kunden sind. Es geht um diese menschliche Komponente. Unser letztes gemeinsames Projekt war 2019 der Neubau unseres Headquartiers in Pasching. Wir haben vier Monate geplant und in 362 Tagen haben wir – vom Spatenstich bis zum Bezug des Gebäudes – den Bau fertiggestellt.

THOMAS STEINRÜCK: Ich habe es immer sehr geschätzt, wie eine Bank in ihrer persönlichen Art und Weise uns hier über all die Jahre Sicherheit gegeben hat. Und ich möchte noch eines hinzufügen: Ich bin seit 17 Jahren in der Geschäftsführung bei Steyr-Werner. Jedes Jahr habe ich von der Sparkasse OÖ zum Geburtstag eine Glückwunschkarte bekommen. Es mag eine Kleinigkeit sein, aber es sind die Details, die den Unterschied ausmachen.

STEFANIE CHRISTINA HUBER: Das sind Rosen, die ich einsammeln darf für die Arbeit von Kolleginnen und

Kollegen, die schon vor mir ganz nahe bei Steyr-Werner waren. Wir kennen uns schon von einem meiner Firmenkundenbesuche im Vorjahr, die mir sehr wichtig sind. Wir haben uns gleich auf Anhieb gut verstanden – nicht nur auf der rein geschäftlichen, sondern auch auf der persönlichen Ebene.

Welche Eindrücke nehmen Sie von einem Firmenkundenbesuch wie diesem mit?

STEFANIE CHRISTINA HUBER: Man kann vieles lernen. Zum einen gibt es den wirtschaftlichen Fokus, bei dem man einen anderen Blick auf wirtschaftliche Zusammenhänge bekommt. Zum anderen bekommt man einen guten Einblick in die Kultur der Firma.

Wie haben Sie bisher die Corona-Krise überstanden?

THOMAS STEINRÜCK: Am 16. März um 8 Uhr in der Früh war alles bei uns komplett umgestellt. Mit derartigen Themen beschäftigen wir uns seit etwa zwei Jahren. Wir sind also auf solche Situationen vorbereitet. Wir sind ja Helfer und wollen für unsere Kunden Lösungen finden, das ist uns auch in dieser Phase sehr gut gelungen. Denn am ersten Tag haben wir Schleusen in den Shops installiert und über die konnte der Verkauf ungehindert weiterlaufen.

Frau Huber, Sie sind seit Anfang 2020 Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Oberösterreich. Wie sieht Ihre erste Bilanz aus?



BEI STEYR-WERNER (v.l.): Thomas Steinrück, Markus Gusenbauer, Stefanie Christina Huber und Herbert Hild.

STEFANIE CHRISTINA HUBER: Meine Funktion hat gleich mit großen Herausforderungen begonnen. Denn noch vor den 100 Tagen, die man Vorständen zur Einarbeitung einräumt, kam Covid-19. Aber wir haben die bisherige Situation wirklich gut gemeistert. Wir haben mit Beginn des Lockdowns neben den erforderlichen Hygienemaßnahmen innerhalb weniger Tage 96 Prozent aller Arbeitsplätze in der Sparkasse OÖ homeofficefähig gemacht. Während des Lockdowns haben wir unsere Kund*innen angehalten, verstärkt telefonisch und online mit ihrer Sparkasse OÖ in Kontakt zu treten. Unsere Kundenbetreuer*innen haben hier proaktiv die Kommunikation mit ihren Kund*innen auch im Homeoffice sichergestellt.

Herr Gusenbauer, Sie sind seit September 2020 bei Steyr-Werner und werden mit Jahreswechsel das Unternehmen als Alleingeschäftsführer übernehmen. Welche Herausforderungen warten auf Sie?

MARKUS GUSENBAUER: Was hier von Herbert Hild und Thomas Steinrück aufgebaut wurde, ist beachtlich. Deshalb werde ich deren Füh-

rung mit Demut und Respekt übernehmen. Auch wenn die Integration in die Dexis-Gruppe intensiviert wird, so werde ich die Kontinuität beibehalten. Die besteht vor allem in den Werten, für die wir als Unternehmen stehen. Wir können auf den Stärken von Steyr-Werner aufbauen und gleichzeitig müssen wir uns weiterentwickeln. Und das ist kein Widerspruch. Die Digitalisierung ist ein großes Wort und die müssen wir angehen – und zwar die interne wie auch die externe. Wir arbeiten daran, bei Produkten, Services und Gesamtlösungen für unsere Kunden einen Mehrwert zu bieten. Dort müssen und werden wir aktiv investieren. Wir sind zwar kein klassischer Großhändler, aber der technische Großhandel wird sich neu definieren müssen, um nachhaltig Bestand zu haben. Es geht etwa um Software, Digitalisierung und Integration in Kundenprozesse. Alles dreht sich um die Frage, wie wir den Nutzen unserer Kunden erhöhen können. Die Frage ist daher nicht, ob, sondern wann wir das machen – und ob wir die Ersten sind. ●

David Hell

Steyr-Werner Technischer Handel GmbH

Unternehmensgegenstand:

Produktspezialist für technischen Industribedarf sowie Experte für Prozessoptimierungen im C-Teile-Management und Partner für E-Business-Lösungen. Das hochwertige Sortiment umfasst Wälzlager, Antriebstechnik, Hydraulik- und Schlauchtechnik sowie Werkzeug und Arbeitsschutz.

Umsatz und Mitarbeiter: 50 Mio. Euro und über 200 Mitarbeiter.

Geschichte: 1929 als Grazer Eisenwarenhandlung von Karl Werner gegründet. 1989 kaufte Herbert Hild das Unternehmen. Mit 2015 zur Hälfte und 2019 gänzliche Integration in das französische Familienunternehmen Descours & Cabaud.

Geschäftsführung: Herbert Hild (seit 1989) und Thomas Steinrück (seit 2003). 2021 folgt ihnen der studierte Mechatroniker Markus Gusenbauer als Alleingeschäftsführer nach.