



Robert Pfarrwaller (CEO REXEL Austria): „Die tägliche Arbeit unserer Vertriebspartner zu erleichtern und gemeinsam Mehrwert zu schaffen, ist unser erklärtes Ziel.“

REXEL Austria-Partner-Abend in der Aula der Wissenschaften

REXELS WEG IN DIE ZUKUNFT:

Der Handel als Mehrwert-Partner

Drei Jubiläen von SCHÄCKE, REGRO und REXEL bildeten den gebührenden Anlass, um für REXEL Austria gemeinsam mit strategischen Partnern einen Blick in die Vergangenheit ebenso wie auf die Herausforderungen der Zukunft zu werfen – an einem Partner-Abend samt feierlicher Verleihung der Lieferanten-Awards.

Als Schauplatz des Events, das unter der Leitidee „Energy to transform“ stand, hatte man den repräsentativen Rahmen der Wiener Aula der Wissenschaften gewählt und konnte dort an die 300 Gäste begrüßen. „Wir feiern konsolidiert 110 Jahre Jubiläen: 70 Jahre SCHÄCKE, 20 Jahre REGRO und 20 Jahre REXEL am österreichischen Markt. Diese Jubiläen nehmen wir zum Anlass, um einen Blick in die Vergangenheit, aber auch in unsere Zukunft zu werfen“, erklärte Robert Pfarrwaller, CEO von REXEL Austria, der Muttergesellschaft von SCHÄCKE und REGRO, der beiden marktführenden Elektro-Großhandelsunternehmen in Österreich, anlässlich des Partner-Abends in Wien, der als ein Dankeschön an die Lieferpartner, Kunden und Mitarbeiter gestaltet war. „Wir sind in den letzten 20 Jahren jährlich um durchschnittlich über fünf Prozent gewachsen und sind heute mit 600

Mitarbeitern, rund 20.000 Kunden und 327 Millionen Euro Umsatz der Branchenführer und ein zuverlässiger Partner in Österreichs Elektro-Branche“, konstatierte Robert Pfarrwaller.

Service-Power-House

Vom reinen Produktdistributor hat sich die Unternehmensgruppe längst weg entwickelt. „Wir sind heute eigentlich eine Service-Fabrik, die Produkte und Innovationen unserer Lieferanten mit wertigen Services ergänzt und individuell vermarktet. Das deklarierte Ziel lautet, unseren Kunden ein Mehrwert-Partner im immer härteren Wettbewerb zu sein. Diesen Ansatz leben wir in guter und langjähriger Kunden-Partnerschaft und wir werden diese Serviceorientierung konsequent weiter schärfen und verstärken. Wir sind längst kein Generalist mehr, sondern mittlerweile Spezialist in vielen Feldern“, so Pfarrwaller.



Foto: Martin Hesse

Der Lieferanten-Award in der Kategorie „Beste Produktdatenqualität“ ging an Hager Electro: Ing. Michael Hauser (REGRO Leiter INDUSTRIALsales, r.) gratulierte Hager Electro-Geschäftsführer Alexander Rupp

REXEL und die Vertriebsgesellschaften SCHÄCKE und REGRO haben ihre Services in den vergangenen Jahren massiv ausgebaut und fokussieren heute verstärkt auf den Zusatznutzen und die Qualitätssicherung für Kunden. Maßgeschneiderte Werkzeuge (wie z.B. comSCHÄCKE) vereinfachen dem Kunden komplexe Prozesse und liefern durch intelligente Digitalisierungsimpulse wertvolle Daten. Angereicherte Informationen von hunderten Produkten wie

auch spezialisiertes Produkt- und Lösungs-Know-how sind Teil der Kernkompetenz. Ein Bestandteil davon ist auch die SCHÄCKE Akademie, die flächendeckend für unterschiedliche Spezialisierungen ausbildet, dazu unterstützen Kundenberater u.a. bei der Erstellung von Angeboten und Ausschreibungen, helfen bei der Preiswartung u.v.m. Im Bereich des Industrial Service Center bietet REGRO in Salzburg seit dem Jahresbeginn ein Konfektionsservice für Kabel,



Sieger in der Kategorie „Beste Supply Chain Performance“: Kraus & Naimer – im Bild Mag.^a Michaela Sadleder (COO REXEL Austria), Markus Trauner (l.) und Tristan Schöberl (beide Kraus & Naimer)



SCHÄCKE-Vertriebsleiter Hans-Peter Ranftl (l.) übergab die Auszeichnung zum „Besten Lieferant Konsumgüter“ an Christian Schiefer (Bild Mitte) und Martin Melzer von Miele



Jürgen Luschan (Leitung Zentraleinkauf REXEL Austria, l.) gratulierte Thomas Schmiedinger von RZB Lighting zum Sieg in der Kategorie „Beste Entwicklung“

Klemmblocke und anschlussfertige Baugruppen an. Ein Service, das es Kunden ermöglicht, bei Abläufen in Produktion und Instandhaltung einzusparen und damit die Effizienz, Schnelligkeit und Prozess-Sicherheit in der Montage zu erhöhen. Auch das Energy Solutions-Konzept zielt darauf ab, nachhaltige Lösungen in Bezug auf Energieeffizienz und Ressourceneinsatz anzubieten.

Gerade in der Elektro-Branche gilt: Die einzige Konstante ist die Veränderung. „Die Transformation in den Kundenservices, in den Technologien und Business-Modellen ist ein ständiger Begleiter für uns, aber natürlich auch unserer Lieferanten und Partner. Und das wird in der Zukunft noch verstärkt weiter so sein. Die Digitalisierung und ‚Internet of Things‘, die Energietransformation verändern unser Geschäft nachhaltig. Darauf haben wir uns nicht nur vorbereitet, diese Potenziale wollen wir nun auch gemeinsam mit unseren Lieferanten und Partnern nutzen“, unterstrich der REXEL Austria-CEO.

Mit der „REXEL Strategie 2020“ hat man schon vor Jahren be-

gonnen, sich auf die Marktveränderungen einzustellen. Alleine in den letzten zehn Jahren wurden rund 50 Millionen Euro in die Wettbewerbsfähigkeit der Gruppe in Österreich investiert. Die eine Hälfte floss in den Auf- und Ausbau des Zentrallagers in Weißkirchen, die anderen 50 % wurden Jahr für Jahr in die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Standorte bzw. in neue Technologien investiert. „Investitionen werden auch weiterhin Bestandteil der Strategie sein!“, betonte Robert Pfarrwaller.

Den Multispezialisten- und Multichannel-Ansatz weiter ausbauen

„Wir fahren einen ganz klaren Multispezialisten-Ansatz. Dazu werden die Vertriebsunternehmen SCHÄCKE und REGRO konsequent weiter fokussiert: REGRO in Richtung Industrie und Automatisierungslösungen, SCHÄCKE hin zu den Gewerbe- und Fachhandelskunden. Da-

durch können wir die beiden Unternehmen zielgerichtet und individuell auf die Herausforderungen und Bedürfnisse in ihren Zielmärkten ausrichten. Wir wollen dabei für jede Kundengruppe maßgeschneiderte Services anbieten. Wir gehen aber nicht nur in Richtung Elektrotechnik, sondern wollen auch neue Felder erschließen“, so Pfarrwaller. Als Beispiele dafür können die Bereiche Pneumatik und Antriebe genannt werden. Über die Spezialisierungen werden Kunden aktiv dabei unterstützt, komplexe technische Lösungen bei ihren Kunden zu vermarkten. Zudem werden heute etwa 20 % des Energieverbrauchs durch Strom abgedeckt, künftig aber kann man von 30 % und mehr ausgehen. „Hier entstehen neue Geschäftsfelder und -modelle, für die sich die REXEL-Gruppe personell und strukturell entsprechend vorbereitet“, ging Robert Pfarrwaller ins Detail. Mit dieser Strategie sichert die Unter-

nehmensgruppe einerseits die Wettbewerbsfähigkeit und formuliert andererseits eine tragfähige Wertschöpfungskette, die die Marktführung weiterhin sicherstellt. Für diese Spezialisierung werden die Fachabteilungen und Kompetenzzentren noch weiter ausgebaut. Starke Treiber sind u.a. der Home Automation-Bereich, die Digitalisierung des Lichts, erneuerbare Energien oder das Internet of Things. Ausgebaut wird z.B. der Bereich Licht, der durch Gerhard Schwaighofer, als neuem Business Manager Technische Leuchte bei SCHÄCKE, eine Aufwertung erfährt. Personelle Veränderungen zur Stärkung der geschäftlichen Aktivitäten gab es auch durch die Ernennung von Indzi Kodba als neue Leiterin der SCHÄCKE-Business Unit Weiß- und Braunware, aber auch durch die neu geschaffene Position einer Digital Adoption Managerin. Diese Position wird durch Mag.^a Sonja Singer besetzt und verstärkt die



Podiumsdiskussion: (v.l.) Michaela Sadleder, die die Diskussion moderierte, Dr. Lothar Roitner (Geschäftsführer Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie FEEI), Bundesinnungsmeister Ing. Josef Witke, Zukunftsforscherin Oona Strathern, Robert Pfarrwaller und Mag. Christoph Neumayer (Generalsekretär der Industriellenvereinigung)



Als „Bester Industrie-Speziallieferant“ wurde ABB ausgezeichnet – im Bild (v.l.) Stefan Kleinhans, Christian Moser und Prok. Michael Kohlen (alle ABB)



Ex-aequo Sieger in der Kategorie „Beste Vertriebsunterstützung“ wurden Siblik Elektrik (im Bild Rainer Schönbauer, r.) und OBO Bettermann Austria (Heinz Haider)



Und zum „Lieferant des Jahres 2015“ wurde gleichfalls OBO Bettermann Austria gekürt: Heinz Haider und Jürgen Marksteiner nahmen die Auszeichnung entgegen

digitalen Marketing-Aktivitäten. Weitere personelle Veränderungen wurden in den unterschiedlichsten Feldern, wie etwa der Energieeffizienz oder den HKLS-Kompetenzen, ebenfalls bereits umgesetzt.

Maßgeblich für die Entwicklung aller Services ist der Multichannel-Ansatz. Egal ob Innendienst, Außendienst, Webshop oder App, verspricht Pfarrwaller: „Wir haben einen 360 Grad-Blick auf unsere Kunden. Bereits 40 Prozent unseres Umsatzes generieren wir elektronisch, also über unsere Webshops bzw. EDI-Anbindungen und die kundenori-

entiert aufgebauten Apps. Wir investieren aber dennoch viel in den persönlichen Kontakt und in die Kundenbindung. Von unseren 600 Mitarbeitern stehen 400 mehr oder weniger im direkten Kundenkontakt.“

Strategische Partnerschaften weiter stärken

„Wir leben von unseren Kundenbeziehungen und von guten gemeinsamen Partnerschaften. Für unsere Lieferanten sind wir ein nachhaltiger, berechenbarer, fordernder und fördernder Partner – aber in jedem Fall ein verlässlicher. Neue bzw. erweiterte Al-

lianzen im Bereich der direkten Vermarktung, aber auch mit relevanten Interessensvertretungen sind Bestandteil unseres Handelns. Unsere Zahlen zeigen, dass unser Unternehmen tragfähig und ein sicherer Arbeitgeber in Österreich ist. Wir werden uns darauf allerdings nicht ausruhen, sondern bieten dies als gute Basis an, mit uns einen erfolgreichen, gemeinsamen Weg in die Zukunft zu gehen“, schloss Robert Pfarrwaller seine Ausführungen.

Trends und Perspektiven

Im Rahmen des Partner-Abends gab auch die britische Zukunftsforscherin Oona Strathern Einblick in die Welt der Trends. Zu den Mega-Trends, die nicht nur einzelne Bereiche beeinflussen, sondern ganze Gesellschaften umformen, zählen u.a. Konnektivität, Globalisierung und Urbanisierung. Trends sind nicht linear, sie lösen oft Gegentrends aus. Die Logistik der Zukunft: Oona Strathern rät zum Lernen von der Flexibilität der Natur und deren Fähigkeit der Selbstorganisation sowie zu „Cradle-

to-cradle“-Strategien, bei denen produzierter Abfall wieder „Nahrung“ für neue Produkte wird. An der anschließenden Podiumsdiskussion, geleitet von Mag.^a Michaela Sadleder (COO REXEL Austria), nahmen Dr. Lothar Roitner (Geschäftsführer des Fachverbandes der Elektro- und Elektronikindustrie FEEI), Bundesinnungsmeister Ing. Josef Witke, Oona Strathern, Robert Pfarrwaller und Mag. Christoph Neumayer (Generalsekretär der Industriellenvereinigung) teil. Durch die Digitalisierung von Produktionsprozessen werden sich Geschäftsmodelle verändern, das macht freilich deren Berechenbarkeit schwieriger. Elektrische Energie ist die Energie der Zukunft, wie Josef Witke unterstrich, wobei der Ausbildung derjenigen, die mit der beruflichen Umsetzung der Technologien zu den Endkunden hin betraut sind, eine zentrale Rolle zukommt. Da gilt es auch, die Endverbraucher von Kommunikation und Service her besser „abzuholen“. Komplexität einfach umzusetzen, sollte eine der Strategien sein. Und: Man muss dem Handwerk ein besseres Image geben und auch Akademiker auf die Baustellen bringen, zumal sich die Anforderungen insbesondere in der modernen Elektrotechnik stark verändert haben und sich weiter verändern werden.

Den krönenden Abschluss des Partner-Abends bildete die Verleihung der Lieferanten-Awards, die in sieben Kategorien vergeben wurden.

Alles in allem: ein rundum gelungenes Event, das so manchen Impuls für künftige Ideen, Konzepte und Aktivitäten bot.

REXEL-Zentrallager in Weißkirchen

Das Zentrallager, das gleichfalls heuer ein 10-Jahres-Jubiläum seit Beginn seiner Errichtung feiert, ist Basis für tägliche logistische Meisterleistungen: 40.000 Artikel lagern an 56.000 Stellplätzen auf 23.000 m² Lagerfläche. 150 Mitarbeiter bearbeiten 3,5 Millionen Bestellungen pro Jahr. Pro Tag verlassen 20 Sattelschlepper das Lager, alleine 67.501 km Kabel wurden aus Weißkirchen bereits ausgeliefert – das entspricht 1,68 Weltumrundungen.

Alle Sieger der Lieferanten-Awards

