

# Semperit



## Aufbruch zu neuen Zielen

Mit Roland Welzbacher wurde die Geschäftsführung von Semperit hausintern neu besetzt. A&W fragte ihn nach seinen Vorsätzen in der neuen Position.

**W**elzbacher absolvierte das Studium der Betriebswirtschaftslehre in Deutschland und England und qualifizierte sich zum Master of Business Administration darüber hinaus in Hongkong. Dem Reifenkonzern gehört der 1969er Jahrgang, der verheiratet ist und einen einhalbjährigen Sohn hat, seit dem Jahr 2003 an. Zunächst leitete er diverse Projekte im Bereich Mergers und Acquisitions (Firmenübernahmen, Joint Ventures usw.) für die Continental AG.

### Rascher Aufstieg

Seit 2006 liegt Welzbachers Arbeitsschwerpunkt bei Semperit: Er begann in Österreich



**Roland Welzbacher steht nun an der Semperit-Spitze**

gleich als kaufmännischer Leiter, avancierte Ende 2007 zum kaufmännischen Geschäftsführer und übernahm schließlich die Gesamtgeschäftsführung mit Beginn des neuen Jahres. Im Gespräch mit AUTO & Wirtschaft sagte

Welzbacher unumwunden, dass es sein Ziel sei, „den Vertrieb von Pkw- und Lkw-Reifen im Markt Österreich erfolgreich fortzuführen“. Dabei stützt er sich auf eine „motivierte, schlagkräftige Verkaufsmannschaft“ und die „Kontinuität in den teilweise über Jahrzehnte gewachsenen Kundenbeziehungen“.

### Fachhandel im Mittelpunkt

Auf die Frage nach dem Vorrang einzelner Vertriebskanäle, die von der zunehmenden Bedeutung von Internet und Autohäusern im Reifenvertrieb diktiert wird, ant-

wortet Welzbacher äußerst diplomatisch. Es gelte, die Balance zu halten. Wörtlich fügt er hinzu: „Der Reifenfachhandel steht jedoch

# rechnet sich!



**S**eit Beginn der vielzitierten Wirtschaftskrise ist eine Veränderung des Konsumentenverhaltens feststellbar. Nicht „Geiz ist geil“

oder „was kostet die Welt“, sondern realistische Beurteilung des Preis-/Leistungsverhältnisses ist entscheidend. Sowohl Prestigegedenken als auch unerfektiertes Sparen treten in den Hintergrund, die eigene Bedürfnissituation wird realistisch hinterfragt.

Für einen Großteil der österreichischen Autofahrer bietet die Produktpalette der Marke Semperit den passenden Reifen, der für die jeweiligen Anforderungen optimal geeignet ist und preislich im

leistbaren Bereich bleibt, dabei aber kein Kompromiss bezüglich Sicherheit ist.

Der typische Österreicher will nicht den billigsten Reifen, sondern den bestmöglichen Reifen zum besten Preis.

Je mehr der prüfende Blick in die Brief-tasche zur Lebensnotwendigkeit wird, umso mehr wird die bewährte, bekannte Marke bevorzugt. Weniger bekannte Marken haben es in dieser Marktsituation schwer.

Der Reifenhandel ist gefordert, noch mehr als bis jetzt ein kompetenter und ehrlicher Berater des Kunden zu sein.

Wir von Semperit setzen alles daran, unsere Vertriebspartner bei dieser

Aufgabe zu unterstützen. Kontinuierliche Verbesserung der Betreuung durch den Außendienst, die Auftragsannahme durch unser Service-Center, wo der Kunde wirklich noch König ist – wir glauben an die Wichtigkeit des persönlichen Kontakts von Mensch zu Mensch, auch wenn es personalintensiv ist.

Als Verkaufsleiter der Semperit stehe ich dafür ein, dass Partnerschaft kein leeres Wort ist. Zu einer Partnerschaft gehören immer zwei – wenn sie und ihr Vertrauen schenken, unseren Teil werden wir mit viel Engagement erfüllen.

In diesem Sinne ein erfolgreiches Jahr!

Ihr Philipp Janout

**SEMPERIT**

## Abschied mit erhobenem Haupt

Dipl.-Ing. Martin Berg wird von Branchenken-nern bescheinigt, dass er sich nach sieben Jahren als Geschäftsführer an der Spitze von Semperit in den Spiegel schauen kann. Zumal er seinerzeit die schwierige Aufgabe übernommen hatte, die Heimmarke auf dem Reifensektor nach den Turbulenzen, die vom Eigentümerwechsel und der Produktionsein-stellung ausgelöst worden waren, wieder zu stabilisieren.

Mitarbeiter des Hauses bescheinigen Berg, dass er den Turnaround in der Entwicklung des Un-ternehmens geschafft hat. Darüber hinaus ist es ihm gelungen, seine höher gesteckten strategi-schen und marketingtechnischen Ziele zu ver-wirklichen. Aufgrund seiner bisherigen Funk-tion verfügt der Diplomingenieur nun über zwei Spitzenqualifikationen: einerseits als Techniker und andererseits als Vertriebs- und Marketing-fachmann.

In Diskussionen in der Reifenbranche hat Berg immer eine ausgleichende Rolle gespielt. Mit Understatement plädierte er für eine nüchterne Betrachtung des jeweiligen Lage. (LHO)



**Dipl.-Ing. Martin Berg verlässt Semperit nach sieben guten Jahren**

nach wie vor im Mittelpunkt unserer Anstren-gungen.“ Als Prinzipien seiner Tätigkeit nennt er folgende Faktoren: „Ehrlichkeit und Zuver-lässigkeit – ergänzt um Verhaltensweisen wie Partnerschaft auf Augenhöhe!“

Das Angebot, per AUTO & Wirtschaft eine Bot-schaft an den Markt zu richten, nahm der neue Semperit-Geschäftsführer gern an. Sie besteht in folgender Aufforderung: „Gemeinsam schnell agieren und reagieren!“

### Bestens mit Heimmarkt vertraut

Aufgrund seiner bereits langjährigen Tätigkeit im „Backoffice“ von Semperit ist Welzbacher mit allen Besonderheiten des österreichischen Markts vertraut. Im unmittelbaren Vertrieb hat er als Finanzgeschäftsführer von Profi-Reifen Erfahrungen gesammelt.

Insider sehen es in einem von Verdrängung ge-kennzeichneten Markt als eine von Welzbachers Aufgaben an, die Zusammenarbeit des Konzerns zwischen den D-A-CH Organisatio-nen (also zwischen Deutschland, Österreich und der Schweiz) zu verbessern, um Reibungs-verluste abzubauen. Aktive Marktpräsenz scheint grundsätzlich das Credo des neuen Chefs von Semperit zu sein und der Wille, rasch auf jede Marktsituation zu reagieren. – Ganz nach dem Motto: „Yes, we do!“ ● (LHO)