

„Wir bringen Nutzen!“

Dank konsequenter Expansionsstrategie ist Würth auch in Krisenzeiten erfolgreich.

Viele Wirtschaftszweige, die 2009 unter der „Krise“ zu leiden hatten, haben eines gemeinsam: Sie sind Kunden von Würth. Dass die österreichische Konzerngesellschaft dennoch mit einem Umsatzrückgang um 3,5 Prozent auf 153,2 Millionen Euro und einem von rund 12 auf 8,2 Millionen Euro gesunkenen Gewinn davonkam, ist durchaus als Erfolg zu werten. Heuer sollen wieder Zuwächse in der Bilanz stehen: Das Führungsteam rund um Alfred Wurmbrand plant ein Umsatzplus von mindestens 5 Prozent.

Der für die Kfz-Sparte verantwortliche Geschäftsführer Manfred Reichhold teilt den Optimismus: „Unsere Division wird 2010 einer der Wachstumsträger sein.“ Den heimischen Werkstätten prognostiziert er ein stabiles Geschäftsumfeld, im immer härter werdenden Wettkampf unter den Lieferanten werde man auf Kosten der Wettbewerber wachsen. Der Hintergrund: innovative Konzepte, die aus einem reinen Teileversorger einen umfassenden Dienstleistungspartner machen. „Wir sind vom Kostenbringer zum Nutzenbringer geworden“, fasst Reichhold seine Philosophie zusammen.

Zahlreiche Hoffnungsträger

Konkret rechnet Würth heuer vor allem bei den vor eineinhalb Jahren ins Sortiment aufgenommenen Starterbatterien der Marke FIAM, in der Autoaufbereitung und bei den vor Kurzem in die Division



Alfred Wurmbrand



Manfred Reichhold

Automotive eingegliederten Fahrzeugeinrichtungen mit Zuwächsen. „Bei Investitionsgütern sind wir schon im Vorjahr überproportional gewachsen“, berichtet Reichhold, der darüber hinaus den deutlich wachsenden Onlineshop sowie die Schmiermittel-Kooperation mit BP als Wachstumfelder identifiziert.

Näher zu den Betrieben

Der Thekenumsatz in den Kundenzentren hat 2009 im Gegensatz zum allgemeinen Trend um 23 Prozent zugelegt. Mit rund 14 Millionen Euro ist er bereits für knapp ein Zehntel des gesamten Geschäftsvolumens verantwortlich. 21 Filialen stehen den Kunden derzeit zur Verfügung, die nächste wird am 1. April in Imst hinzukommen. „Zwei bis vier weitere Eröffnungen“, erklärt Reichhold, „sind im Laufe des heurigen Jahres denkbar.“ Mittelfristig rechnet man gar mit rund 40 Standorten. Als Vorbild diene dabei Deutschland, wo es bereits 300 Kundencenter gebe.

Noch näher an die Kunden zu rücken, ist zweifelsohne ein kostenintensiver Schritt. Dennoch ist man bei Würth überzeugt, dass er sich bezahlt macht. Auf jeden Fall passt er zur Leitlinie, die Wurmbrand und Reichhold ausgeben: „Qualität statt Quantität“ soll in den kommenden Jahren noch stärker im Mittelpunkt stehen. ● (HAY)

Sicherheit und Komfort tanken!

Jetzt bevorraten für die neue Saison!

Bis zum 31.03.2010 gibt's zusätzlich zum Händler Rabatt 10% Sonderrabatt auf ausgewählte Produkte aus den Bereichen: Alarmanlagen | Einparkhilfen | Geschwindigkeitsregler

Auto-Alarmanlage Komfort nur 219,-*

WAECO MagicSafe MS 660

| Überwachung von Türen, Motorhaube, Kofferraum, Innenraum

| Bis zu 16 Funk-Kontaktschalter anschließbar



Einparkhilfe

WAECO MagicWatch MW 810

| Abstandmessung über 4 Ultraschallsensoren

| Aktivierung des Systems über Rückwärtsgang 10V - 32V



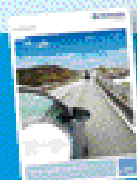
nur 109,-*

NEU!

Gleich mitbestellen:

WAECO MagicSpeed CBI 100

Digital/Analog-Übersetzer für den Einbau analoger Nachrüstprodukte in CAN-Bus-Fahrzeugen. Zum Beispiel für WAECO MagicWatch Einparkhilfen und WAECO MagicSpeed Geschwindigkeitsregler.



Bestellformular und Gratis-Katalog anfordern unter info@waeco.at

www.waeco.at

Dometic Austria GmbH, Neudorferstrasse 108, A-2351 Guntramsdorf

WAECO
by Dometic GROUP

Management

Themenanriß

