



NIROTEC

# Wachstum in beiden Unternehmensbereichen

Die gesamte europäische Wirtschaft steckt seit Monaten schwer in der Krise. Es vergeht kein Tag ohne neue Hiobsbotschaften und schlechten Unternehmensnachrichten. In solchen Zeiten ist es nicht einfach, Unternehmen auszumachen, denen die Krise bisher nichts anhaben konnte. Die Nirotec Aschl GmbH, mit Sitz im oberösterreichischen Pichl bei Wels, gehört genau zu jenen Unternehmen, die dem Negativtrend trotzen. Neben dem 15-Jahr-Jubiläum freut man sich bei Nirotec über stabile Wachstumszahlen in beiden Geschäftsbereichen – und das trotz Krise.

Wo auch immer man derzeit hinschaut, die pessimistische Stimmung für 2009 ist kaum zu übersehen. Während die einen meinen, heuer werde zumindest die Talsohle des Abschwungs erreicht, befinden die anderen, das Schlimmste stehe noch bevor. Unabhängig davon, wer nun recht hat, es gibt noch Unternehmer, die ihren Optimismus auch in der Krise nicht verloren haben. Roman Aschl, Geschäftsführer der Nirotec Aschl GmbH, zählt jedenfalls zu den Optimisten. Kein Wunder, schließlich ist die Krise bis dato nicht bei seinem Unternehmen angekommen. Mit Stolz blickt Aschl auf die Entwicklung seines Unternehmens in den vergangenen 15 Jahren zurück – gleichzeitig sieht er dem Verlauf der Krise mit Gelassenheit entgegen: „Wir sind 2008 in beiden Geschäftsbereichen um 20 Prozent gewachsen, was uns angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mehr als zufrieden stimmt. Damit knüpfen wir beinahe nahtlos an die Erfolge der vergangenen Jahre an.“

Nirotec gehört seit etwa 15 Jahren zu den führenden Anbietern von Entwässerungssystemen aus rostfreiem Edelstahl und hochwertigen Installationskomponenten wie z. B. Fittings, Armaturen, Flansche und Rohre etc. In beiden Bereichen vertrauen namhafte Kunden aus beinahe allen Wirtschaftszweigen auf die Produkte und Dienstleistungen von Nirotec. Auf der Kundenliste finden sich beispielsweise Eckes Granini, der Chip-Hersteller Infineon, Henkel Sekt, Ikea, Hotel Sacher, die Felsen-therme Gastein, die Therme Bad Füssing etc. Die Lösungen von Nirotec werden höchsten Anforderungen in Bezug auf Hygiene, Belastbarkeit und Lebensdauer gerecht. Diese Kriterien waren auch ausschlaggebend dafür, dass man sich bei der Modernisierung des Nato-Flughafens in Neuburg a. d. Donau für die hochwertigen Entwässerungssysteme des oberösterreichischen Technologieunternehmens entschieden hat.

Das zweistellige Umsatzwachstum im Jahr 2008 ging einher mit einem deutlichen Zuwachs bei den Kunden. Mittlerweile kann das Unternehmen auf 7.500 Kunden verweisen, allein im vergangenen Jahr gab es ein Plus von mehr als 1.000 neuen Kunden.

## Russischer Milliardär als Kunde

Zur freudigen Überraschung von Roman Aschl ist der gute Ruf von Nirotec-Lösungen mittlerweile bis nach Russland vorgedrungen. Erst kürzlich langte die Anfrage eines Architekten bei den Oberösterreichern ein, der für den Bau des privaten Hallenbades



**Roman Aschl** blickt mit Stolz auf die Unternehmensentwicklung zurück und mit viel Optimismus in die Zukunft.

eines russischen Milliardärs in Moskau zuständig war. Dieser zeigte großes Interesse an den Lösungen des Edelstahl-Spezialisten und erteilte umgehend den Auftrag zur Realisierung eines Entwässerungssystems, das den hohen Exklusivitäts- und Qualitätsansprüchen des begüterten Russen vollends gerecht wurde. Für Nirotec ist das womöglich der Einstieg in das Russland-Geschäft. Roman Aschl sieht den Export insgesamt als sehr wichtigen Baustein für die Weiterentwicklung seines Unternehmens. Aschl dazu: „Es ist an der Zeit, unsere Produkte noch stärker in den ausländischen Märkten zu verankern. Wir haben ein Konzept für eine aggressivere Exportstrategie entwickelt, das uns dabei gleich mehrere Schritte voranbringen soll.“



**Badevergnügen privat:** nachhaltige Lösungen im Außenbereich



**Umfangreiches Sortiment** an Entwässerungs- und Installationskomponenten

Etliche Jahre war der umtriebige Unternehmer mit seinen Produkten überwiegend am heimischen Markt aktiv. In seinen Nischenmärkten hat sich das Unternehmen mittlerweile aber zu einem der führenden Anbieter im gesamten deutschsprachigen Raum entwickelt.

## Exportanteil soll deutlich steigen

Wichtigster Exportmarkt ist Deutschland, dort hat man bereits vor Jahren mit einer Vielzahl an Projekten und Kunden Fuß gefasst. Die Exportquote lag 2008 bei 20 Prozent, gegenüber 2007 ist das ein Anstieg um fünf Prozentpunkte. Mittlerweile verfügt Nirotec über gute Anknüpfungspunkte in anderen Ländern, so wächst beispielsweise Kroatien derzeit zu einem der neuen Zielmärkte heran. „Mittelfristig streben wir eine Exportquote von 40 bis 45 Prozent an, mit unserer Exportstrategie sollten wir das bereits in wenigen Jahren erreichen“, zeigt sich Aschl überzeugt. Der charismatische Unternehmer sagt das mit großem Selbstbewusstsein und lässt in seinen Ausführungen keinerlei Zweifel an seinen Zielen erkennen.

Für Aschl liegt der Erfolg von Nirotec in der enormen Leistungsbereitschaft des gesamten Unternehmens. „Wenn ein Kunde bei uns bestellt, dann bekommt er seine Teile binnen kürzester Zeit geliefert. Wir haben für beide Geschäftsbereiche permanent 350.000 Teile auf Lager. In Verbindung mit der sehr intelligenten Logistik und



**Parkbad Linz:** Ebene Oberflächen, kaum sichtbare Entwässerung – perfektes Badeerlebnis

dem Fachwissen bestens ausgebildeter Mitarbeiter sind wir enorm flexibel. Und genau von diesem hohen Grad an Flexibilität profitieren unsere Kunden“, verrät Roman Aschl sein Geheimnis in Sachen Kundenorientierung.

Für Aschl gehört es zu den wichtigsten Grundsätzen überhaupt, immer „mindestens“ einen Schritt voraus zu denken. Doch was wäre ein Ingenieur, wenn er durch seine eigenen Ingenieursleistungen nicht

immer auch einen Schritt voraus wäre? Auch hier kann man dem findigen Unternehmer nichts nachsagen, immerhin hat er in den vergangenen 15 Jahren zahlreiche Produktentwicklungen national und international zum Patent angemeldet. Seit Jahresbeginn beschäftigt der Edelstahl-Spezialist sogar einen eigenen Innovationsmanager. Das Ziel ist klar: Man will den Vorsprung auf mindestens zwei Schritte ausbauen.

## Online-Geschäft mit Potenzial

Das Wachstumspotenzial in den beiden Sparten Entwässerungstechnik und Installationskomponenten will Roman Aschl zukünftig auch im Internet voll ausschöpfen. „Das enorme Warensortiment ist seit wenigen Wochen auch online verfügbar. Damit geben wir unseren Kunden noch mehr an Flexibilität“, so Aschl über die B2B-Lösung, die laut Selbsteinschätzung bereits sehr gut von den Kunden angenommen wird.

Für den Unternehmer liegen in der derzeitigen Wirtschaftskrise erhebliche Chancen, sich noch stärker auf dem Markt zu etablieren. „Wir investieren laufend in wichtige Unternehmensbereiche und wollen als echter Gewinner aus der Krise hervorgehen“, so Roman Aschl über die Marktpotenziale von Nirotec.



**Abflussrinne im öffentlichen Badbereich:** sicher, hygienisch und wirtschaftlich

**Nirotec Aschl GmbH**

Geisenheim 6

A-4632 Pichl bei Wels

T +43(0)7247/8778-0

F +43(0)7247/8778-40

www.nirotec.at