



Roman Aschl (links): „Edelstahl kann jeder, aber wir stellen uns auf den Kunden ein.“

gen.“ Deshalb wird nun doppelt Gas gegeben und auch auf der Fachmesse GET Nord im November in Hamburg ausgestellt, obwohl 80% des Umsatzes in Deutschland im Süden

der Republik getätigt wird. Der Exportanteil liegt derzeit bei rund 60%. Um den Anteil zu erhöhen, sucht Hargassner weitere Vertriebspartner im Ausland.



Sonderanfertigungen gehören zur Kernkompetenz von Aschl. Geliefert werden aber auch Kugelhähne mit Antrieb oder Bodeneinläufe oder Entwässerungsrinnen in vielen Formen und Designs.

ENTWÄSSERUNGSSYSTEME, INSTALLATIONSKOMPONENTEN UND SONDERLÖSUNGEN AUS EDELSTAHL

Letzte Station unserer Tour ist das Unter-

Gewinnen Sie mit FORMAT einen von 25 iPads* im Wert von ca. 600 €! Teilnahmebedingungen unter www.format-aktuell.de oder bei Ihrem nächsten FORMAT-Partner!





Die Abwasserrohre und Formstücke aus Edelstahl sind kompatibel mit den Standardprodukten.

nehmen Aschl, ein Anbieter von Entwässerungssystemen, Abflussrohren, Installationskomponenten und Sonderanfertigungen aus Edelstahl. Das Unternehmen mit Sitz in Pichl/Wels wurde 1994 quasi als Garagenbetrieb gegründet und hat sich seitdem zu einem aktiven Marktteilnehmer entwickelt. „In den letzten Jahren wurde ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 20% erzielt“, sagt Firmeninhaber Roman Aschl selbstbewusst und verrät gleichzeitig sein Erfolgsrezept: „Edelstahl kann jeder, aber wir stellen uns auf den Kunden ein.“ Vor allem das Geschäft mit den Sonderlösungen laufe gut. „Viele unserer Kunden wussten früher gar nicht, dass wir auch Sonderlösungen aus Edelstahl planen, konstru-

ieren und bauen. Da haben wir erfolgreich angesetzt.“ Gefertigt werden überdimensionale Rohrverteiler oder Behälterstationen ebenso wie Spezialgehäuse für Edelstahlduschen in Wellness- oder Spa-Bereichen sowie Entwässerungsrinnen für extreme Beanspruchungen beispielsweise auf Flughäfen. Auch Komplettverrohrungen von Kanalpumpwerken und Hochbehältern habe das Unternehmen bereits realisiert. Prestigeprojekte in Österreich, Deutschland, Russland oder China zeugten davon. Hilfreich sei dabei, dass man moderne CAD-Anlagen zur Planung und Konstruktion benutze, auf einen Lagerbestand von über 350 000 Teile zurückgreifen könne, Know-how in verschiedensten Schweißtechniken besitze und last

but not least ein eigenes Strömungslabor besitze. „Bei den Sonderlösungen wollen wir in diesem Jahr in Deutschland ein Umsatzwachstum von 40% realisieren und die Basis für stärkere Vertriebsaktivitäten setzen“, sagt Aschl. Derzeit liefen deshalb intensive Verhandlungen und Gespräche mit potenziellen Vertriebs- und Handelspartnern. „Wir wollen in jedem der 16 Bundesländer Vertriebskooperationen realisieren und stehen neuen Partnerschaften deshalb offen gegenüber.“

Eine weitere Säule ist der Geschäftsbereich Installationskomponenten. Ob Press-, Gewinde- oder Schweißittings, Kupplungen oder Armaturen, Flansche oder Befestigungselemente. Die Auswahl ist vielseitig, der Werkstoff dagegen immer Edelstahl.

Der kurze Besuch der fünf österreichischen Unternehmen hat einmal mehr gezeigt, dass ausgereifte und innovative Produkte nicht nur hierzulande entstehen. Über die deutschen Vertriebsniederlassungen, den direkten Kontakt zum Außendienst und die heute vielfältigen Kommunikationsmöglichkeiten ist das Gefühl der regionalen Nähe nicht mehr fern.

www.artweger.at
www.froeling.com
www.guntamatic.at
www.hargassner.at
www.aschl-edelstahl.at

Das ist die Vielfalt für individuelle Badplanung, eben typisch FORMAT

Neu von FORMAT:

Design-Acrylwannen und Whirlpool-Systeme für Frische und Entspannung

Ab sofort lieferbar, aber nur beim FORMAT-Fachgroßhandel

www.format-aktuell.de

FORMAT

Maßstab für schöne Bäder