

EDLER STAHL

WIR SPRACHEN ANLÄSSLICH DES 15-JAHR-JUBILÄUMS DES OBERÖSTERREICHISCHEN UNTERNEHMENS NIROTEC MIT ING. ROMAN ASCHL (BILD), GESCHÄFTSFÜHRER UND FIRMENGRÜNDER.

Was hat sich in den vergangenen 15 Jahren geändert, bzw. was waren die einschneidendsten Momente in den vergangenen Jahren? Am relevantesten waren wohl der Einzug in das neue Firmengebäude im Jahr 2000, die Errichtung des Strömungslabors 2001, und aktuell sind wir in Kontakt mit dem TÜV wegen der Errichtung einer Prüfanlage für Fettabscheider.

Ein kurzes Statement zum Unwort des Jahres „Wirtschaftskrise“? Da ist schon viel zu viel darüber gesprochen worden.

Haben Sie ausschließlich in Österreich Ihren Firmensitz, oder gibt es Dependancen im Ausland? Der Firmensitz ist in Österreich, es gibt allerdings in Deutschland Kundenkontaktadressen zur Betreuung von Kunden, und weiters sind wir gerade dabei, ein Exportkonzept für den deutschsprachigen Raum zu erarbeiten.

Wie sehen Sie die Auftragslage in diesem Raum? Die Möglichkeiten schätze ich als sehr gut ein. In unserem Bereich haben wir eine gewisse Alleinstellung, was die Positionierung betrifft. Unlängst war ich auf einer großen Baustelle eines Kunden in Stuttgart und stellte die Frage, warum gerade wir in Deutschland einen Auftrag bekommen. Die Antwort war simpel: „Die großen deutschen Anbieter sagen, ‚Wir haben dieses Produkt, arbeiten damit!‘, wohingegen wir fragen, was benötigt wird, und dem Kunden dann genau das bieten.“

Wie verteilt sich das Gewicht auf Ihre Produktfelder (Entwässerungstechnik, Abscheidetechnik, Abflussrohre und Installationsteile)? Trägt da ein Feld den Umsatz mehr als das andere? Es teilt sich ziemlich gleichmäßig auf.

Auf Ihrer Homepage ist zu sehen, dass Sie Exportmanager suchen. In welche Länder wollen Sie exportieren, und wie viel Prozent des Umsatzes bzw. der Produktion wird das ausmachen? Der Export macht im Moment etwa 20 Prozent aus und sollte mittelfristig auf 45 bis 50 Prozent steigen. Haupt-



Nirotec-Firmengründer Ing. Roman Aschl im Interview

zielmärkte sind Deutschland, da die Problemstellung und die Rechtslage ähnlich sind. Wir haben punktuelle Kontakte nach Russland und in den Arabischen Raum, an die man einfach nur anknüpfen müsste; dies wird sich ergeben, aber konkrete Pläne haben wir für Deutschland.

Wie stark wird Ihr Online-Shop genutzt? Da möchte ich keine Geheimnisse verraten.

Anders gefragt: Nützen Sie den dreistufigen Vertriebsweg, oder verkaufen Sie direkt? Da uns der Großhandel über Jahre hinweg ignoriert hat, haben wir gelernt, andere Wege zu finden. Wir freuen uns über jeden Kunden, der kommt, und jeder wird gleich bedient, egal ob klein oder groß.

Der Mensch Roman Aschl ist nicht nur Geschäftsführer, sondern

auch sein eigener Werbeträger (zum Beispiel Messtend, Homepage, Prospekte etc.). Wer kam auf die Idee, und wie wohl fühlen Sie sich in der Rolle? Die Idee entstand aus dem Wunsch, die Werbelinie zu überarbeiten und aufzupeppen.

In Zusammenarbeit mit einer Agentur kamen wir dann auf den Aspekt, zu zeigen, wer hinter der Firma steht. Nirotec ist überschaubar, und jeder der Kunden kann mich persönlich anrufen, wenn es Wünsche oder Fragen gibt. Dies macht die Persönlichkeit der Firma aus! Diese Transparenz soll mit der Präsentation durch den Chef verdeutlicht werden; dies wird weiter ausgebaut, indem man in den nächsten Schritten die Familie und enge Mitarbeiter vorstellt.

Auf der Homepage ist ein eigener Punkt mit „Wir spenden ...“ betitelt. Wie wichtig sind Ihnen karitative Taten? Von der öffentlichen Hand wird viel zu wenig gemacht. Wir hatten das Glück, im Zuge eines Gerichtsverfahrens zu einer gewissen Menge Geld gekommen zu sein, und dieses wurde weitergegeben an Leute, die es dringend und notwendiger als ich selbst brauchten. Was man da an leuchtenden Augen zurückbekommt, hatte ich zuvor nicht erlebt, und das hat mich tief beeindruckt; es hat sich so ergeben und sollte auch kommuniziert werden.

Wo sehen Sie sich beziehungsweise Ihre Firma in 15 Jahren? Denken Sie daran, die Produktpalette auszuweiten? Produktentwicklung und -verbesserung sind weiter ganz klare Themen. Wir haben eigens einen Mann eingestellt, der sich ausschließlich damit beschäftigt. Wir wollen mit Abstand der beste Anbieter in der Gebäudeentwässerung werden, und ich denke, wir sind auf dem besten Wege.



© Nirotec

NIROTEC Aschl GmbH, Geisensheim 6, A-4632 Pichl bei Wels, T +43 (0) 7247 8778 0, F +43 (0) 7247 8778 40 office@nirotec.at, www.nirotec.at



**WIR MACHEN
AUS IHREM
SCHWALLWASSER-
BEHÄLTER EINEN
HYGIENISCHEN
ORT!**

**Keine Bakterien, Mikroorganismen
und Pilze können sich vermehren.**

Auch Solebecken sind kein Problem für uns:
Wir verhindern das Versintern des Betons.

Unsere Beschichtung hat sich seit 50 Jahren bewährt
und bleibt auch so lange funktionsfähig.



Kleber Beschichtungen • D-68642 Bürstadt
T 06206-500835 • F 06206-75441
info@kleber-gmbh.de • www.kleber-gmbh.de