

ASCHL GMBH

Mit Teamwork zu neuen Höhenflügen

Wenn von technischer Entwässerung die Rede ist, dann auch von der Aschl GmbH und deren Produktmarke Nirotec. Das familiär geführte Unternehmen mit Sitz in Pichl bei Wels bringt laut Eigenwerbung „Edelstahl in Bestform“, zählt bereits 42 Mitarbeiter, hat von den Turbulenzen in der Wirtschaft nichts gespürt, ist mittlerweile führender Anbieter in der Branche und setzt Jahr für Jahr zu neuen Höhenflügen an. Grund genug, den Gründer, Eigentümer und Geschäftsführer Ing. Roman Aschl nach dem Erfolgsgeheimnis zu fragen.

bauzeitung: Herr Aschl, wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückblicken, was überwiegt?

Ing. Roman Aschl: Die Freude, ganz klar! Die Kundenzahl ist rasant gestiegen. Wir haben eine Traummarke erreicht und den zehntausendsten Kunden gefeiert. Besonders freut mich, dass dieser Kunde aus Oberösterreich kommt, die Baufirma Brüder Resch Hoch- und Tiefbau aus Ulrichs-

Roman Aschl, Edelstahl-Entwässerungsexperte, freut sich über die rasant steigende Zahl an begeisterten Kunden.



Fotos: Aschl GmbH

berg. Das ist ein sehr gut aufgestelltes, großes Unternehmen mit 260 Mitarbeitern.

bauzeitung: Für den Jubiläumskunden gab es einen nicht alltäglichen Preis ...

Ing. Roman Aschl: Stimmt! Wir hatten etwas Besonderes vorgesehen, einen 30-minütigen Kunstflug. Die Geschäftsführung der Firma Resch hat den Kunstflug unter den Mitarbeitern verlost, Gerhard Strasser war dann der Glückliche. Diese halbe Stunde im schnellen Doppeldecker, gesteuert vom Vizestaatsmeister im Kunstflug, war für ihn ein unvergessliches Erlebnis und natürlich ein großes Abenteuer! Selbst für uns war das Zuschauen aufregend genug.

bauzeitung: Stichwort Baubranche, auch dort ist Ihr Unternehmen im Aufwind?

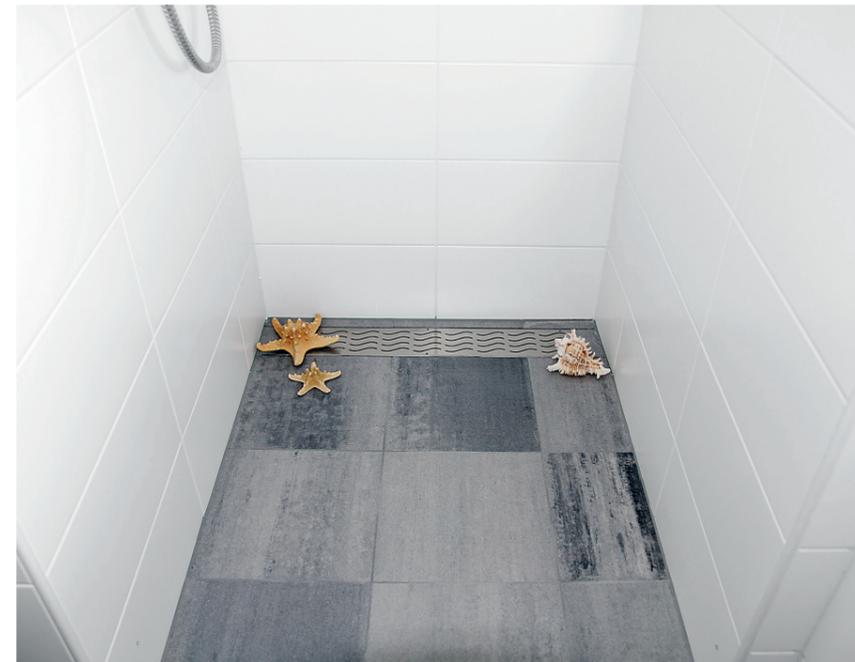
Ing. Roman Aschl: Wir sind erfreulicherweise gut unterwegs, Tendenz stark steigend.

bauzeitung: Was macht Sie erfolgreich?

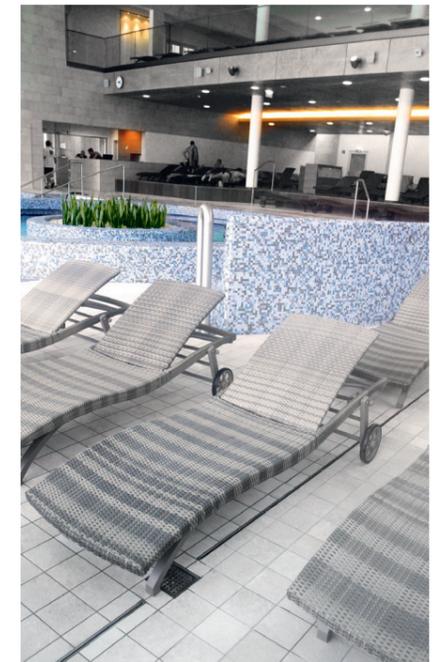


Foto: Tauern Spa

Aktuelles Referenzprojekt: Tauern Spa World



Links: Perfekt entwässert – kein Rückstau in der edel designten Dusche. Rechts: Unauffällig professionell – gerade in Bädern wie hier im Tauern Spa ist Hygiene großgeschrieben.



Ing. Roman Aschl: Wenn man das so einfach beantworten könnte! Vor allem sind wir ein sehr gutes Team, wie eine große Familie, wir haben ein super Klima. Das ist weder aufgesetzt noch selbstverständlich, aber das schätzen wir alle sehr. Dass wir speziell in der Baubranche punkten, hat vor allem zwei Gründe, denke ich. Zum einem sind wir technisch top, wir wollen immer einen Schritt voraus sein. Wir bieten nur Produkte an, die perfekt funktionieren und einfach zu bedienen, beispielsweise leicht zu reinigen sind. Das spart dem Kunden Zeit, Geld und Ärger. Und wir lassen uns gerne herausfordern. Bei komplexen technischen Aufgaben und Anforderungen oder dort, wo Sonderlösungen gefragt sind, sind wir stark. Gerade beim heiklen Thema Entwässerung darf es einfach keine Probleme geben, auch nach Jahren nicht, und das garantieren wir. Die Kunden sind wichtige Ideenlieferanten, wenn es um die Weiterentwicklung, um neue Lösungen geht. Dazu ein Beispiel, weil es speziell die Baubranche betrifft: Wir sind der erste Anbieter von Badrinnen, die sich mit einer minimalen Einbauhöhe von 7,3 Zentimeter für Sanierungsobjekte hervorragend eignen.

bauzeitung: Sie sprachen von zwei Gründen für den Erfolg, erwähnten tech-

nisch perfekte Produkte – und der zweite Grund?

Ing. Roman Aschl: Wir wollen nicht nur die beste Technik liefern, sondern legen auch großen Wert auf edles Design. Edelstahl ist dafür ein hervorragendes Material. Unsere Badrinnen zum Beispiel sind wunderschöne Gestaltungselemente, eine Freude fürs Auge, ob schlicht und elegant verfließt oder mit einem aufwändig gestalteten Schriftzug auf der Abdeckung versehen – wir bieten eine Fülle von Möglichkeiten, setzen dem Geschmack des Kunden keine Grenzen. Architekten waren immer schon Ästheten, behaupte ich jetzt einmal, Kunden werden es immer mehr. Dem tragen wir Rechnung, der Erfolg gibt uns recht. Nirotec-Produkte sind mittlerweile in großen und tollen Thermen, Spas und Resorts eingebaut. Zuletzt haben wir die Tauern Spa World in Kaprun ausgestattet, auch darauf sind wir ein bisschen stolz. Wir haben uns in den vergangenen Jahren sicher einen guten Ruf aufgebaut, sind führender Anbieter von Entwässerungs- und Installationskomponenten. Das verpflichtet uns natürlich, freut uns aber noch viel mehr.

bauzeitung: Sie sagten kürzlich: Wir rollen jedem Kunden den roten Teppich aus. Ist das angesichts von zehntausend

Kunden nicht manchmal zu viel versprochen?

Ing. Roman Aschl: Nein, ganz und gar nicht! Wir haben im Haus den Grundsatz: Wir sagen, was Sache ist und versprechen nur, was wir halten können! Dass wir jedem Kunden den roten Teppich ausrollen, ist kein billiger Werbegag, das meinen wir absolut ernst. Für uns ist nicht die Norm das Maß, sondern der Kunde. Um das zu leben, braucht es hochmotivierte Mitarbeiter. Die haben wir. Roter Teppich heißt: Der Kunde soll sich von Anfang an wohlfühlen. Weil er weiß, dass wir uns um sein Anliegen kümmern werden. Vor kurzem hat mir einer erzählt, dass ihn der Erstkontakt mit einer – Originalbezeichnung – netten Dame von uns beeindruckt hätte. Das ist ein Kompliment, das uns anspricht.

Bauzeitung: Anspornet wozu, wo Sie doch schon an der Spitze stehen?

Ing. Roman Aschl: Wir haben mehrere Ordner voller Ideen, die wir nach und nach umsetzen wollen, um weiter zu wachsen und im Wettbewerb die Nummer eins zu bleiben. Oder weil zu Beginn vom Fliegen die Rede war: Wir wollen als Unternehmen den Steigflug fortsetzen. Aber – und das ist uns ganz wichtig – als Team nicht abgehoben agieren, sondern am Boden bleiben.

Kontakt: Nirotec, Geisensheim 6, A-4632 Pichl bei Wels, T +43(0)7247/8778-0, F +43(0)7247/8778-40, www.nirotec.at