

# „Eine persönliche, familiär geführte Firma“

WAS EINST PIONIERHAFT MIT EINER IDEE IN EINER GARAGE BEGANN, IST HEUTE EIN ÜBERAUS ERFOLGREICHER HERSTELLER UND HÄNDLER PRÄZISESTER EDELSTAHL-LÖSUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE ROHRLEITUNGS- & ENTWÄSSERUNGSTECHNIK. IM GESPRÄCH MIT DER GEBÄUDE INSTALLATION VERRIET ING. ROMAN ASCHL, GESCHÄFTSFÜHRER VON ASCHL EDELSTAHL, WAS IHN ZU INNOVATIONEN INSPIRIERT UND WELCHE UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE ER VERFOLGT. .

TEXT KATHARINA SCHMID

**S**ie machen kein Geheimnis daraus, Nummer eins in Europa werden zu wollen. Wie geht es Ihnen auf dem Weg dorthin?

Wir sind am besten Weg, da bin ich sicher. Ein Parameter dafür sind unsere Know-how und unsere Innovationen: Wir haben in den vergangenen Jahren viele neue Produkte entwickelt, etwa spezielle Rinnen für Spa-Bereiche und Parkhäuser. Die sind technisch absolut top und haben sich binnen kürzester Zeit am Markt etabliert. Wenn man zum Beispiel gefragt wird, ob man beim Projekt für den Militärflugplatz Zeltweg mitarbeiten will, ist das für mich ein schöner Meilenstein. Oder wenn wir für die Entwässerung des Fernsehturms in Stuttgart, der jetzt renoviert wird, die erste Wahl sind. Ein zweiter Parameter ist für mich der Verkauf: In Österreich und Deutschland gehen wir seit dem Vorjahr einen sehr professionellen Weg im Außendienst. Wir bauen Gebiet für Gebiet unsere Präsenz aus. Dafür müssen wir neue Mitarbeiter finden und schulen, das braucht Zeit. Wir wollen mittelfristig den gesamten europäischen Markt bearbeiten, das ist unser großes Ziel. Das Potenzial ist jedenfalls riesig.

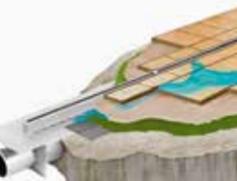
Der Erfolg eines Unternehmens wächst und fällt also mit seinen Mitarbeitern?

Wir haben sensationelle Mitarbeiter, viele Kunden bestätigen uns das immer wieder. Aus einer Umfrage unter unseren Mitarbeitern, was ihnen gefällt oder was sie ändern würden, ist zum Beispiel unsere Begegnungszone entstanden. Dort können sie sich zwanglos treffen. Jeder Mitarbeiter hat Ideen für seinen Arbeitsplatz und bringt andere Sichtweisen ein. Das bereichert und wirkt sich unter anderem auf die Planung unseres neuen Betriebes aus. Nachdem fast die Hälfte der Mitarbeiter junge Frauen sind, wird dort eine Kinderbetreuung eingerichtet. Meine Frau und ich tragen das voll und ganz mit, weil wir als Eltern von mittlerweile fünf erwachsenen Kindern die Bedürfnisse aus eigener Erfahrung kennen. Das soll uns einfach ausmachen: Wir sind eine durch und durch persönliche, familiär geführte Firma.

Die Herausforderung beim Wachstum liegt darin, Mitarbeiter zu finden, die entsprechendes Engage-



Aschl Edelstahl ist eine familiär geführte Firma. Maßgeblichen Anteil daran hat Maria Aschl, Ehefrau von Geschäftsführer Ing. Roman Aschl. Das Unternehmen wuchs in den letzten 15 Jahren von 7 auf 50 Mitarbeiter und hat eine Eigenkapitalquote von 84 Prozent.



Sparin von Aschl Edelstahl.

ment einbringen und zu unserer Firmenkultur passen.

Aschl Edelstahl erfüllt auch Kundenwünsche. Was kann man sich darunter vorstellen?

Wir gehen bei jedem Projekt individuell auf Kundenwünsche ein. Kein Aufwand ist uns zu groß, frei nach dem Motto: Geht nicht, gibt's nicht! Für die Backwarenfabrik der deutschen Lebensmittelkette Edeka haben wir für die Entwässerung eine spezielle Rinnengeometrie umgesetzt. Im Grünauerhof, einem Hotel in Salzburg, passten wir unsere Sparin-Badrinnen dem achteckigen Pool so an, dass die Fliesen ohne Schnitte verlegt werden konnten. Die viele Denkarbeit und das millimetergenaue Verlegen der Rinne ums Becken ergeben neben technischer Perfektion auch eine hervorragende Optik. Darauf sind wir stolz. Im Nautimo, einer Bäderlandschaft in Wilhelmshaven, wurde das Bad komplett saniert. Wir bauten dort erstmals Rinnen ohne Abstandhalter ein, das vereinfacht die Reinigung. Das System hat sich mittlerweile bestens bewährt, darauf haben wir bereits ein Europapapier. Mit der Linienentwässerung bringe ich in lange Räume elegant eine Linie und dafür genügt ein seitliches, kurzes Gefälle. In der Kärnten Therme sind die Rinnen so dezent verbaut, dass sie kaum noch wahrnehmbar sind.

Was bietet Aschl Edelstahl bei Sanierungen und im nachträglichen Einbau?

Sanierungen gibt es in vielen Bereichen, von der Therme über den Lebensmittelproduzenten bis hin zum Industriebetrieb. Immens teuer sind Sanierungen von Parkhäusern, wo Wasser, Streusalz und Feuchtigkeit große Schäden verursacht haben. Dafür haben wir eine Entwässerungsrinne entwickelt, die absolut dicht ist und aufgrund der niedrigen Höhe auch bei Sanierungen schnell eingebaut werden kann. Nur kurz zur Erklärung: Dort, wo eine Rinne im Boden eingebaut ist, dehnt sich das Metall anders aus als der umgebende Estrich oder Bodenbelag. Das heißt, dass früher oder später zwangsläufig Risse entstehen. Wir haben die Rinnengeometrie so gestaltet, dass wir den Riss als Drainage verwenden. Das Parkhaus am Wiener Westbahnhof wurde damit bereits saniert, die Park-

häuser Praterstern und Bahnhof Wien Mitte statteten wir damit aus. Aus Frankfurt, wo unsere Securin in zwei großen Parkhäusern eingebaut wurde, haben wir sehr gute Rückmeldungen bekommen: Das sei jetzt die Lösung schlechthin, um teure Sanierungen zu verhindern. Das freut uns sehr.

Was bedeutet für Sie Kundenservice?

Seriosität, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit. Wir verloren vor ein paar Jahren einen Auftrag bei einem Marmeladenhersteller, weil ein Mitbewerber angeblich eine Woche früher liefern konnte. Vor zwei Jahren bekamen wir von dort dennoch einen Auftrag, weil der Mitbewerber doch nicht diese eine Woche früher, sondern zwei Wochen später geliefert hatte. Seriös und ehrlich zu sein bedeutet: Was wir versprechen, müssen wir halten. Was wir nicht halten können, dürfen wir nicht versprechen. Ich fragte einen Kunden, warum er gerade bei uns kaufte. Seine einfache Antwort: Ihr lügt uns nicht an!

Zuverlässig sein heißt zum Beispiel, dass wir Fehler erkennen, bevor sie dem Kunden auffallen. Wir fragen sofort nach, wenn bei einer Bestellung etwas nicht zusammenpasst. So helfen wir dem Kunden Zeit und Kosten sparen. Das schafft Vertrauen. Wir haben im Versand die Fehlerquote auf 0,2 Prozent minimiert. Viele Kunden kontrollieren unser Paket nicht, bevor es auf die Baustelle kommt, weil sie uns vertrauen. Das ist ein schönes Lob.

**★ Seriös und ehrlich zu sein bedeutet: Was wir versprechen, müssen wir halten. Was wir nicht halten können, dürfen wir nicht versprechen.“**

Wie ist es Ihrem Unternehmen im vergangenen Jahr ergangen? Sind Sie zuversichtlich für 2016?

Der Umsatz ist gestiegen, der Marktanteil in Deutschland wächst. Letztes Jahr widmeten wir uns verstärkt dem Vertriebsaufbau. Aktuell konzentrieren uns auf viele Projekte und neue Kunden aus allen Teilen Deutschlands und Österreichs. Die Jammerei der anderen kann ich nicht nachvollziehen. Letztes Jahr sind so manche geplante Investitionen in Österreich hinausgeschoben worden. Jetzt habe ich den Eindruck, dass die Krisengedanken langsam wieder verschwinden.

Was ist Ihr Geheimrezept für ein positives Arbeitsklima?

Wertschätzung verdient jeder Mitarbeiter. Die muss ich ihm entgegenbringen, auch dann, wenn nicht alles klappt. Wenn bei uns ein Mitarbeiter beginnt, sage ich ihm: Haben sie keine Angst vor Fehlern! Wir sind innerhalb von 15 Jahren von 7 auf 50 Mitarbeiter gewachsen, das fordert organisatorisch heraus und dabei wird man auch mit Ungeplantem und Fehlern konfrontiert. Das gehört dazu.

Ein weiterer Punkt ist die Sicherheit. Die Eigenkapitalquote von 84 Prozent wirkt beruhigend, wir riskieren also nicht Kopf und Kragen. Vielleicht wachsen wir deshalb nicht so schnell wie andere, aber wir müssen uns keine Sorgen machen. Der Erfolg zeigt, dass wir sicher mehr richtig als falsch gemacht haben.



Renault NUTZFAHRZEUGE  
Die Nr. 1 in Europa seit 1998<sup>1</sup>



+ Renault TRAFIC ab  
€ 15.990,- exkl. USt.<sup>2</sup>  
(€ 19.188,- inkl. USt.)



+ Renault MASTER ab  
€ 16.990,- exkl. USt.<sup>2</sup>  
(€ 20.388,- inkl. USt.)



+ Renault KANGOO ab  
€ 9.990,- exkl. USt.<sup>2</sup>  
(€ 11.988,- inkl. USt.)

Bringen Ihr Geschäft in Fahrt

Dank niedriger CO<sub>2</sub>-Emissionen ab nur 110 g/km und langer Wartungsintervalle von 40.000 km bzw. 2 Jahren sind die Betriebskosten extrem niedrig. Und zusätzlich gibt es – wie immer bei Renault – 4 Jahre Garantie.<sup>3</sup> 1) Quelle: ACEA 2) Angebotspreise gültig nur für Firmenkunden bei Kauf von 01.01.2016 bis auf Widerruf. 3) Garantieverlängerung auf insgesamt 4 Jahre und max. 100.000 km Laufleistung bei Kangoo bzw. 150.000 km bei Trafic und Master, je nachdem, was zuerst eintritt. Änderungen, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Symbolfoto.

Renault empfiehlt eif

renault.at