

Besuch im Stammhaus der Firma Würth Österreich am Standort Böheimkirchen.

Zunehmende Internationalisierung der Märkte, Wettbewerbs- und Kostendruck, wachsende Qualitäts- und Serviceanforderungen, Individualisierung und Dynamisierung der Nachfrage stellen insbesondere den Mittelstand aus Handel und Produktion ständig vor neue Herausforderungen. Die Würth-Unternehmensgruppe verfügt über ein hervorragend funktionierendes Logistikkonzept, ohne das ihr langfristiger und beispielloser Erfolg nicht denkbar wäre.



Vierzehn interessierte Kollegen folgten am 22. September der Einladung, der Zentrale der Firma Würth Österreich einen Besuch abzustatten. Damit wandten wir uns zur Abwechslung nicht wie gewohnt einem Produktionsbetrieb zu, sondern einem Unternehmen, das unter Einsatz modernster Logistik Produktionsmittel liefert – wobei vom Einlangen des Auftrags in der Zentrale bis zum Eintreffen der Ware beim Kunden bereits eine durchschnittliche Lieferzeit von 24 Stunden erreicht wird.

Herr Ignaz Heigl, unter anderem für Öffentlichkeitsarbeit zuständig und durch langjährige Betriebszugehörigkeit tief im Unternehmen verwurzelt, berichtete eingangs über die unglaubliche Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens Würth.

Der heutige Stiftungsaufsichtsratsvorsitzende Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth begann 1954 in der, von seinem Vater Reinhold Würth 1945 gegründeten, Schraubengroßhandlung eine kaufmännische Lehre, übernahm später den Betrieb und entwickelte aus dem ursprünglichen Zweimannbetrieb einen weltweit tätigen Handelskonzern.

Die Firmengruppe machte 2008 rund 8,8 Milliarden Euro Umsatz und beschäftigt heute in 84 Ländern rund 58.000 Mitarbeiter. Von Beginn an hat Reinhold Würth eine Unternehmenskultur geprägt, die auf Grundwerten wie Optimismus, Dynamik, Hochachtung vor den Mitarbeitern und ihren Leistungen sowie deren aktivem Einsatz für die Kunden basiert.



Erklärung über den logistischen Ablauf am laufenden Förderband

1962 startete die Firma „Schrauben-Würth-Vertriebs-GmbH“ in Österreich als Einmann-Betrieb auf 50 Quadratmetern Geschäftsraum. Die kontinuierliche Erweiterung führte zur heutigen wirtschaftlichen Bedeutung des marktführenden Komplettanbieters im Segment Montage- und Betriebstechnik. Mittlerweile erwirtschaftet Würth Österreich mit 702 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund 140 Mio Euro Umsatz. Ein entscheidender Grund für den Erfolg ist durch ein kundenfreundliches Netz an Kundenzentren im ganzen Land und durch die Tatsache gegeben, dass mehr als die Hälfte der Mitarbeiter im Außendienst tätig sind. Der tägliche Kontakt mit den Kunden gewährleistet, dass der Bedarf beim Kunden richtig erkannt wird und dass vorhandene Produkte partnerschaftlich weiterentwickelt werden. Die Außendienstmitarbeiter/Innen werden laufend geschult und auf Lehrgängen mit den neuesten Technologien und Produkten vertraut gemacht.

Heute ist das Unternehmen mit drei Divisionen am Markt aktiv und deckt damit die Bereiche Holz, Metall und Kfz ab. Produzenten wie Schrauben-Schmied oder der Beschlägehersteller Grass wurden zugekauft.

Das Liefersortiment in Österreich umfasst 50.000 Produkte. Als klassisches Direktvertriebsunternehmen aufgestellt, liefert Würth in Zusammenarbeit mit den ÖBB von der Zentrale Böheimkirchen aus an den Kunden. Der Versand wird mit zwei Kartongrößen abgewickelt, wobei jeweils das Optimale herausgeholt wird. Die Kontrolle der Waren erfolgt über das Gewicht. Da jeder Artikel ist mit Gewicht und Volumen hinterlegt ist, bewegt man sich bei der Fehlerquote im Promille-Bereich.

Darüber hinaus stehen den österreichischen Kunden derzeit flächendeckend 25 Kundenzentren zur Verfügung, wo der Sofortbedarf noch am selben Tag gedeckt werden kann. Auch an diesen Standorten stehen nicht nur 5000 der gängigsten Würth-Produkte zur Verfügung, sondern auch kompetente Fachberater zur Betreuung bereit.

Beim Rundgang durch den Betrieb konnten wir auch die fortschrittliche Architektur des Würth-Gebäudes bewundern.



Teilnehmer an der Veranstaltung

Die vom regionalen Außendienst-Leiter Herrn Bernhard Vitovec vorbereitete Präsentation über einen konkreten Fall der Geschäftsanbahnung bei einem Neukunden fiel leider zu kurz aus – da hätten uns mehr Details interessiert.

Dafür beantwortete Herr Heigl auch nach mehr als vier Stunden engagiert jede noch so ausgefallene Frage und stellte am Ende dieser sehr interessanten und informativen Exkursion noch die Neugierigsten unter uns zufrieden.

Rudolf Jakubcik