



FAIRTRADE-GOLD GLÄNZT DOPPELT.



FAIRTRADE-GOLD GLÄNZT DOPPELT.



Anlässlich der Jubiläen in der Unternehmensgruppe – 70 Jahre Schäche, 20 Jahre Regro, 20 Jahre Rexel – lud man Kunden und Lieferanten zum Partnerabend in die Aula der Wissenschaften.



Die Rexel-Crew – CFO Franz Xaver Fehringer, COO Michaela Sadleder, Jürgen Luschan (Zentraleinkauf Rexel), CEO Robert Pfarrwaller, Martin Maurer (Human Resources Management Rexel) und Schäche-VL Hans-Peter Ranftl (vlnr.) – durfte sich...



...über reges Interesse freuen. Mehr als 250 Gäste waren der Einladung gefolgt.



Eines der Highlights der Veranstaltung bildete die Verleihung der Lieferanten-Awards in sieben Kategorien. (Fotos: K.Pichler)

Karl Pichler, 28.9.2016

ARTIKEL

Zum 70er von Schäche sowie den 20ern von Regro und Rexel

Rexel: Partnerabend für Kunden und Lieferanten

Rexel-CEO Robert Pfarrwaller nahm das heurige Jubiläumsjahr – 70 Jahre Schäche, je 20 Jahre Regro und Rexel – zum Anlass, einen Blick in die Vergangenheit, aber auch in die Zukunft zu werfen. Denn vom reinen Produktdistributor hat sich Rexel mit seinen Tochterfirmen längst wegentwickelt. Ergo bot auch der Partnerabend am 21. September etliche Highlights.

„Sind wir eigentlich noch ein Elektrogroßhändler?“, fragte CEO Robert Pfarrwaller bereits am Beginn zum Presstreffen vor dem **Rexel Austria Partnerabend „ENERGY TO TRANSFORM“**. In der Aula der Wissenschaften in der Wiener Wollzeile erhielten nach den Presseleuten auch die **über 250 Gäste aus dem Elektrohandel und der -industrie** – Kunden wie Lieferanten und wohl auch einige Mitarbeiter – erstmals Antworten auf viele teils schon seit längerem brennende Fragen.

Die drei Unternehmen sind heute eine erfolgreiche Unternehmensgruppe mit einem starken logistischen Rückgrat. „Wir sind **in den letzten 20 Jahren jährlich um durchschnittlich über fünf Prozent gewachsen** und sind heute mit **600 MitarbeiterInnen, rund 20.000 Kunden und 327 Millionen Euro Umsatz der Branchenführer** und ein zuverlässiger Partner in Österreichs Elektrobranche“, transformierte Pfarrwaller voller Energie (den ganzen Abend). Er möchte mit den Unternehmen Services für die Kunden anbieten, die ihnen das Leben einfacher machen.

Michael Hauser, bei **Regro Leiter der Industrial Sales**, moderierte die Veranstaltung, welche die „Green meeting“-Kriterien erfüllte, ebenso engagiert und gekonnt. Nach einem geschichtlichen Überblick konnte Pfarrwaller über die Gegenwart in die Zukunft der Jubilare blicken. Vom reinen Produktdistributor hat sich die Unternehmensgruppe längst weg entwickelt: „**Wir sind heute eigentlich eine Service-Fabrik**, die Produkte und Innovationen unserer Lieferanten, so 3.000, mit wertigen Services ergänzt und individuell vermarktet. Das deklarierte Ziel lautet, unseren Kunden ein Mehrwertpartner im immer härteren Wettbewerb zu sein. Diesen Ansatz leben wir in guter und langjähriger Kunden-Partnerschaft und wir werden diese **Service-Orientierung konsequent weiter schärfen und verstärken**. Wir sind **längst kein Generalist mehr, sondern mittlerweile Spezialist in vielen Feldern**“, so Pfarrwaller.

Rexel, Regro und Schäche haben ihre Services in den vergangenen Jahren massiv ausgebaut und fokussieren heute verstärkt auf den Zusatznutzen und die Qualitätssicherung für Kunden. Gerade in der E-Branche sei die einzige Konstante die Veränderung. **Digitalisierung, „Internet of Things“ und die Energietransformation verändern das Business nachhaltig**. Darauf habe man sich nicht nur vorbereitet, sondern wolle diese Potenziale gemeinsam mit den Lieferanten und Partnern nutzen, meinte Pfarrwaller und verwies auf die „**Rexel Strategie 2020**“, mit der man schon vor Jahren begonnen hat, sich auf die Marktveränderungen einzustellen und entsprechend zu investieren (in den letzten zehn Jahren ca. 50 Millionen Euro in Österreich). Die Investitionen sollen auch weiterhin Bestandteil der **Strategie** sein, die vor allem „**MMM**“ heißt: **Multiservices, Multispezialist und Multichannel**.

MMM: Multispezialist und Multichannel, Multiservice

„Wir fahren einen ganz klaren Multispezialisten-Ansatz. Dazu werden die **Vertriebsunternehmen Schäche und Regro konsequent weiter fokussiert**: Regro in Richtung Industrie und Automatisierungslösungen, Schäche hin zu den Gewerbe- und Fachhandelskunden. Dadurch können wir die beiden Unternehmen zielgerichtet und individuell auf die Herausforderungen und Bedürfnisse in ihren Zielmärkten ausrichten. Wir gehen aber nicht nur in Richtung Elektrotechnik, sondern wollen auch neue Felder erschließen“, so Pfarrwaller. Als Beispiele dafür wurden hier die Bereiche Pneumatik und Antriebe genannt.

Über die Spezialisierungen sollen **Kunden dabei aktiv unterstützt werden, komplexe technische Lösungen bei deren Kunden zu vermarkten**. Diese vielfältigen Technologien, die entweder Infrastrukturen einfacher bedienbar und/oder energieeffizienter machen, sind nicht immer selbsterklärend. Solche sinnvollen Innovationen bieten eine sehr große Wachstumschance, benötigen aber **Marketingimpulse**, um den Kundennutzen klar hervorzuheben. Diese Tatsache **stellt eine Herausforderung dar – nicht nur für Rexel, sondern für die gesamte Branche**. Zudem werden **heute etwa zwanzig Prozent des Energieverbrauchs durch Strom abgedeckt, künftig aber kann man von 30 Prozent und mehr** ausgehen. „Hier entstehen neue Geschäftsfelder und -modelle, für die sich die Rexel-Gruppe personell und strukturell entsprechend vorbereitet“, ging Robert Pfarrwaller vor den Gästen ins Detail.

Mit dieser Strategie soll die Unternehmensgruppe einerseits die Wettbewerbsfähigkeit sichern, und andererseits eine tragfähige Wertschöpfungskette formulieren, die die Marktführung weiterhin sicherstellen soll. Für diese Spezialisierung werden die **Fachabteilungen und Kompetenzzentren noch weiter ausgebaut. Starke**

E&W ARCHIV

TERMINE

JOBBOERSE

BUCHBESPRECHUNG

MEINUNG

NEWSLETTER

E&W ABO

VERLAGSINFO

IMPRESSUM

AKTUELLE AUSGABE



E&W 12-2016

JETZ IN GA ÖSTERR



KOSTEN ÜBER ANT



JETZ IN GA ÖSTERR



KOSTEN ÜBER ANT



Treiber sind unter anderem der Home Automation Bereich, die Digitalisierung des Lichts, erneuerbare Energien oder auch das Internet of Things. „Zielsetzung ist es, die **Bedürfnisse des Marktes und der Endkunden frühzeitig zu erkennen** und sie mit innovativen Lösungen zu beraten und zu begleiten“, so Pfarrwaller. Ausgebaut wird daher zum Beispiel der Bereich Licht, der durch **Gerhard Schwaighofer als neuen Business Manager Technische Leuchten bei Schacke** eine Aufwertung erfährt. Personelle Veränderungen zur Stärkung der geschäftlichen Aktivitäten gab es auch durch die Ernennung von **Indzi Kodba als neue Leiterin der Business Unit Weiß- und Braunware bei Schacke** ([E&W Online berichtete](#)), aber auch durch die **neu geschaffene Position einer Digital Adoption Managerin**, die durch **Sonja Singer** besetzt wurde.

Awards für Lieferanten

Einen besonderen Programmpunkt dieses Abends und gleichzeitig den Abschluss des offiziellen Teils der Veranstaltung, stellte die **Verleihung der Lieferanten-Awards** dar. In insgesamt **sieben Kategorien** wurden **erstmalig Trophäen vergeben**, wobei im Vorfeld jeweils drei Lieferpartner nominiert worden waren. Je nach Kategorie waren für die Nominierung unterschiedliche Kriterien maßgeblich. Ob Kennzahlen, Umsatzsteigerungen oder das Gesamturteil aller befragten Schacke-/Regro-/Rexel-Mitarbeiter – die Ermittlung der Gewinner wurde sehr aufwändig gestaltet und jede Award-Kategorie hatte ihre eigenen spezifischen Kriterien. Folgende Lieferpartner durften sich über die Trophäen freuen: Die **beste Produktdatenqualität bot Hager**, die **beste Supply Chain Performance errang Kraus & Naimer** und der **beste Lieferant von Konsumgütern war Miele**. Die **beste Entwicklung lieferte RZB Lighting**, der **ausgezeichnete Industrie-Speziallieferant war ABB** und die **beste Vertriebsunterstützung boten Siblik Elektrik und OBO Bettermann**, wobei sich **letzterer auch bester Lieferant des Jahres 2015** nennen durfte.

„Geburtstag für alle“ war sodann auch das Schlussmotto der Veranstaltung, zu dem sich der **Obmann des Bundesgremiums des Elektro- und Einrichtungsfachhandels, Wolfgang Krejcik**, mit **Dank und Anerkennung** in Urkundenform bei Rexel-CEO Robert Pfarrwaller einfand. Am Ende des langen Abends wurde von diesem dann – bei musikalischer Live-Untermalung – natürlich noch die Geburtstagstorte für alle Anwesenden angeschnitten, wie sich das für eine richtiges Geburtstagsfest eben gehört.

Karl Pichler, 28.9.2016

ARTIKEL 



KOMMENTAR POSTEN

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV

JETZ
IN GA
ÖSTERR



KOSTEN
ÜBER ANT

ATV