

Kälte-Klima Großhändler Schiessl europaweit aufgestellt

Europa ist eine Chance, keine Bedrohung

Seit 80 Jahren auf dem Markt

Als wichtige Partner des Handwerks haben sich Großhandelsunternehmen entwickelt. Für den kälte- und klimatechnischen Anlagenbau verzeichnet die Robert Schiessl GmbH in Oberhaching die älteste Tradition. Neben dem Kernmarkt Deutschland wurde bereits vor Jahren ein Netzwerk im europäischen Ausland entwickelt. Heute ist Schiessl in 8 weiteren Ländern tätig. Die eigene Erfahrung hat gezeigt, dass Europa für den deutschen Kälteanlagenbau keine Bedrohung ist, sondern Chancen bietet, wie die junge und dynamische Geschäftsführung der KK-Redaktion mitteilte.



Sie steuern das Schiessl-Schiff in die Zukunft: Anette Schießl, seit 2002 Geschäftsführerin und Ralf Landmann als ihr Stellvertreter

Am 1. Mai 2004 sind mit Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Slowenien, Litauen, Estland, Lettland, Malta und Zypern 10 weitere Staaten der Europäischen Union beigetreten. Mit nunmehr 25 Ländern ist die EU nun der weltweit größte Binnenmarkt und hat damit sein Gewicht in der Weltwirtschaft weiter erhöht.

Wer sich aber mit heimischen Kälteanlagenbauern über diese Entwicklung unterhält, bekommt immer wieder Befürchtungen zu hören, dass durch die EU-Osterweiterung mittel- bis langfristig mit einem noch härteren Wettbewerb und weiter wachsenden Preiskämpfen zu rechnen sei. Eine Erfahrung, die nicht nur die KK-Redaktion, sondern auch Mitarbeiter des Unternehmens Schiessl immer wieder machen. Als Großhändler für den Kälte- und Klimatechnikbau zählt das Handwerk zur absoluten Kernkundschaft von Schiessl, dies seit nunmehr 80 Jahren – dafür herzlichen Glückwunsch.

Ein Europäischer Großhändler

Noch bevor sich die EU-Grenzen öffneten, war Schiessl in vielen dieser Länder bereits aktiv. Dies gilt bis zum heutigen Tag und natürlich auch in Zukunft, ohne dabei den wichtigsten Markt in Deutschland aus den Augen zu verlieren. Der Grundstein für dieses europäische Netzwerk wurde bereits 1967 mit der Gründung der ersten Niederlassung in Salzburg gelegt. 4 weitere folgten in Österreich, ehe ab 1994 der osteuropäische Markt erschlossen wurde. In diesem Jahr waren es die Töchter in Tschechien – Glückwunsch auch für dieses „kleine“ Jubiläum –, 1996 in Kroatien, 1997 ein Jointventure in Polen bzw. Weißrussland und 2003 mit einer Unternehmensbeteiligung in Ungarn und Rumänien, die Schiessl seither vertreten. Das jüngste Kind kam nun diese Tage in die Familie: Wenige

Tage vor Beginn der IKK 2004 in Nürnberg wurden die Verträge für eine weitere Tochtergesellschaft in der Ukraine unterzeichnet; auch dafür herzlichen Glückwunsch.

Auf in den „Wilden Osten“

Diese Strukturen bedeuten logischerweise auch große Erfahrungen die nationalen Märkte in den einzelnen Ländern betreffend. Im Gespräch mit den beiden Geschäftsführern Anette Schießl und Ralf Landmann wurde nun deutlich, dass der „Wilde Osten“ für deutsche Kälteanlagenbauer neben einer potenziellen Bedrohung vor allem auch eine neue Perspektive eröffnet. So sehen beide weniger Gefahren aus dem Osten kommen, als vielmehr Chancen sich dort bieten. Denn der Aufbau von Industrie, Gewerbe, Infrastruktur etc. schreitet in diesen Ländern voran, natürlich auch mit westeuropäischen Standards als Vorbild vor Augen. Dies betrifft auch kälte- und klimatechnische Neuanlagen, die vie-



Überall, wo das Logo steht, ist das Unternehmen Schiessl in Europa präsent

Neuerdings zählt auch die Ukraine zu den Standorten, wie Anette Schießl anzeigt

lerorts entstehen. So wurde beispielsweise über EU-Neubürger Ungarn berichtet, dass dort derzeit zahlreiche Großprojekte in der lebensmittelverarbeitenden Industrie bzw. zur Lebensmittelkühlung realisiert werden. Sowohl Großfleischereien, Kühlhäuser und Lager oder auch namhafte Discount-Märkte weiten sich aus, verbunden mit der Notwendigkeit, Kältetechnik fachmännisch errichten zu lassen.

Deutsche Qualität ist im Ausland sehr begehrt

„Die Qualität“, ein Stichwort, das Ralf Landmann aufgriff und ergänzte: „Viele deutsche Anlagenbauer wissen überhaupt nicht, wie begehrt sie im Ausland sind. Die Qualität ihrer Arbeit wird aber sehr geschätzt und auch bezahlt. Entscheidend ist letztendlich, den Schritt ins „Neuland“ zu unternehmen, was ja auch von dem einen oder anderen Kälte-Klima-Fachbetrieb bereits gewagt wurde. Vor allem für ostdeutsche Anlagenbauer sehe ich die Chancen noch größer, weil sie vielfach mit der Sprache, aber auch mit der Mentalität der Menschen vertraut sind.“

In diesem Zusammenhang sieht der Großhändler Schiessl eine seiner wichtigen Aufgaben. „Genauso wie hier zu Hause stehen wir als Ansprechpartner und Serviceorganisation auch im Ausland zur Verfügung“, so Anette Schießl weiter. „Sie finden vor Ort auch überall einen Mitarbeiter, der die deutsche Sprache spricht. Weiterhin helfen wir bei logistischen oder rechtlichen Fragen, die trotz einem gemeinsamen Europa permanent auftauchen, kompetent weiter.“



Anette Schießl: „Durch die EU-Osterweiterung wächst auch der Bedarf an Handelspartnern für die Kälte- und Klimatechnik in den einzelnen Ländern. Eine Forderung, der wir entsprechen, bis hin zu deutschsprachigen Ansprechpartnern“



Ralf Landmann: „Deutsche Kälteanlagenbauer wissen oft nicht, wie gefragt sie bzw. ihre Arbeit im europäischen Ausland sind“

Weiterhin wächst der Wunsch nach einem Großhandelsangebot im europäischen Ausland mit der Nachfrage auf Nutzerseite. Zwar sind heute zahlreiche Komponenten- und Systemhersteller in den einzelnen Ländern selbst vertreten, mit einem eigenem Vertrieb oder sogar Produktionsstandorten. Die Entwicklung

auf Seiten des Anlagenbaus ist aber die gleiche, wie sie in Deutschland vor wenigen Jahrzehnten ebenfalls durchlaufen wurde: Es wächst der Wunsch nach einem zentralen Warenangebot. „Dieser Kundenwunsch führte beispielsweise zur Gründung unserer Tochtergesellschaft in der Ukraine“ so Anette Schießl. „Mit insgesamt rund 30000 Standard- und kundenspezifischen Produkten bieten wir ein umfassendes Angebot aus einer Hand. Dadurch stellen wir sicher, dass unsere Kunden am Markt erfolgreich sind.“

Ein umfassendes Angebot

Kundenorientiertes Denken und Handeln haben bei Schiessl seit jeher oberste Priorität. Neben einem breiten Warenangebot werden auch Sonderanlagen gefertigt, wofür in Deutschland und Österreich jeweils ein eigener kleiner Anlagenbau unterhalten wird. Auf Wunsch werden Kunden bei der Auftragsabwicklung begleitet, bis hin zu Gesprächen mit der planenden Seite.

Insgesamt sind es heute 150 Mitarbeiter, die für Schiessl in Deutschland bzw. 290 die europaweit arbeiten und, was an dieser Stelle ebenfalls erwähnt werden soll, verfügt der Großhändler bereits seit 1965 über eine eigene Großtankabfüllanlage für Kältemittel in Gebindegrößen zwischen 10 und 1000 kg, die kontinuierlich ausgebaut wurde.



Über ein umfangreiches Netzwerk mit zahlreichen Standorten bietet Schiessl heute rund 30 000 Artikel



Natürlich werden auch eigene Standard- bzw. Sonderanlagen gefertigt, womit dem Anlagenbau Arbeiten abgenommen werden

Mit Optimismus in die Zukunft

80 Jahre und kein bisschen leise, so könnte man Schiessl 2004 vielleicht beschreiben. Sicher liegt dies auch daran, dass die Unternehmensführung seit Gründung durch Anni und Robert Schießl im Jahr 1924 immer rechtzeitig in kompetente Hände übergeben wurde. So 1962 mit der Aufnahme weiterer Gesellschafter und der Anstellung von Helmut Schmidt als Geschäftsführer „von außen“ bzw. Carl Georg Schießl als Prokurist und technischer Leiter. Dieses Team begründete 1967 übrigens auch die International Refrigeration Wholesalers Organisation IRWO (www.irwo.org) mit, eine internationale Großhandelsorganisation, heute bestehend aus 16 Ländern. 1993 folgte Eckart Müller dann als Geschäftsführer, ehe Anette Schießl diesen Posten am 1. Januar 2002 übernahm. Damit ist nun auch wieder ein Familienmitglied an der Spitze und seit Juni dieses Jahres im Team mit Ralf Landmann als ihrem Stellvertreter.

Auch in Zukunft wird Kunden ein optimales Service- und Dienstleistungsangebot sowie ein umfassendes Warensortiment geboten. Noch intensiver will man sich zukünftig um die anfallenden Kundenbedürfnisse kümmern und die eigenen Produkte weiterentwickeln. „Nach unserer Einschätzung wird sich der klassische Kälteanlagenbau immer stärker hin zur reinen Installation (Stich-

wort: Plug and Play) sowie zu Service, Wartung und natürlich auch immer stärker hin zu beratenden Aufgaben entwickeln“, so Ralf Landmann. „Es wird eine weitere Spezialisierung geben, die beispielsweise kleineren Betrieben entgegen kommt – hierzu kann übrigens auch das Geschäft im europäischen Ausland zählen! –, aber auch Vernetzungen untereinander werden sich als innovative Konzepte bewähren, um wettbewerbsfähig

zu bleiben.“ „Außerdem gehen wir von weiteren Zuwächsen im Bereich der Klimakälte aus. Hiervon kann bzw. wird natürlich auch der Kälteanlagenbauer profitieren, bis hinein in den Privatkundenbereich. Auch dafür bieten wir Unterstützung, beispielsweise mit Flyern und Werbemitteln für eine aktive Kundenakquise“, wie Anette Schießl abschließend resümiert.

A. F.



80 Jahre Schiessl; in das heutige Stammhaus in Oberhaching wurde im Jahr 1980 umgezogen, nachdem die Räumlichkeiten in der Innenstadt Münchens nicht mehr ausreichten