



Fotos: Robatech Austria

(v.l.n.r.) Robatech Austria Geschäftsführer Harald Laher, Finanzmanager Christian Hafner und Vertriebsmitarbeiter Markus Kern

Weil es um die Menschen geht ...

Die Robatech Austria GmbH gehört seit 1.1.2018 vollständig zur internationalen Robatech-Gruppe mit Hauptsitz in der Schweiz. Sie hat ihren Ursprung in der 2001 gegründeten Robatech Klebtechnikmaschinen Harald Laher GmbH. austropack sprach mit Geschäftsführer Harald Laher, Vertriebsmitarbeiter Markus Kern und Finanzmanager Christian Hafner über den Neubau der österreichischen Niederlassung, aktuelle Entwicklungen, wie man gleichzeitig global als auch regional agieren kann und den Faktor Mensch.

Was macht das Arbeiten für und mit Robatech für Sie besonders?

Harald Laher: In der heutigen Zeit liegt das größte Kapital einer Firma in ihren Mitarbeitern und der damit verbundenen Erfahrung. Da wir eine sehr geringe Fluktuation im Unternehmen haben, wird die Kundenbindung über den Faktor Zeit sehr stark, und aus Kunden werden über die Jahre gute Bekannte und Freunde. Im Unternehmen ist mir das Arbeitsklima und der gegenseitige Respekt sehr wichtig. Wir versuchen, eine freundschaftliche Basis zu schaffen und das merken auch unsere Kunden. Das Wichtigste ist Spaß an der Arbeit und Nähe zum Kunden – damit läuft alles von alleine.

Markus Kern: Meine Arbeit bei Robatech ist auch nach 20 Jahren noch immer interessant und abwechslungsreich. Täglich gibt es wechselnde Herausforderungen und unterschiedliche Kundenanforderungen. Das gesamte Team von Robatech Austria gibt jeden Tag 100 Prozent, um unsere Kunden bestmöglich zu betreuen. Es macht einfach viel Spaß, mit solch einem motivierten Team arbeiten zu dürfen. Bei Robatech bietet sich mir auch die Möglichkeit, mich innerhalb des Unternehmens weiterzuentwickeln, meine Kompetenzen auszubauen und zu stärken.

Christian Hafner: Ich bin erst seit zweieinhalb Jahren bei Robatech – kann aber Harald und Markus vollinhaltlich bestätigen: Ich bin zu einer tollen, motivierten Mannschaft gestoßen, die ich mit meiner Expertise und langjährigen Erfahrung in der Administration und im Finanzbereich unterstütze. Besonders freut mich auch, dass sich die Gruppe entschlossen hat, Österreich als Standort für die Ost- und Südosteuropaaktivitäten auszubauen, kam ich doch aus einem österreichischen Markenunternehmen, das wesentliche Teile seiner Verwaltung nach Osteuropa verlegt hatte.

In den letzten Jahren wurde ja viel investiert, um in Österreich ein neues Firmengebäude zu bauen. Wie kam es zum neuen Standort?

Laher: Die Entwicklung von Robatech Austria hat 2001 in einer Garage mit einem Regal und einem Arbeitstisch begonnen und 2018 wurde auch unser letzter Standort in Senftenberg zu klein. Als feststand, dass unsere Schweizer Zentrale an den Standort in Österreich glaubt, investieren und ausbauen möchte, ging alles sehr schnell. Suche eines Grundstücks mit guter Verkehrsanbindung – Planung des Gebäudes angepasst an unsere Abläufe – Investition vom Headquarter – und wir

konnten nach 9 Monaten Bauzeit im Mai 2020 unser neues Firmengebäude beziehen.

Was gefällt Ihnen persönlich am neuen Standort am besten?

Laher: Wir haben bei der Planung und beim Bau auf Nachhaltigkeit und ein gutes Arbeitsumfeld geachtet. Man soll sich auch beim Arbeiten wohlfühlen – das sind wir unseren Mitarbeitern schuldig. Tragender Holzbau, nachwachsende Isolation, PV am Dach, Fußbodenheizung, Wandkühlung und Zwangsbelüftung mit Befeuchtung ... mehr geht nicht! Durch die PV-Anlage sind wir CO₂-neutral. Was mir besonders gefällt ist der offene, freundliche und helle Innenraum, auch durch das perfekte Raumklima fühlt man sich sehr wohl am Arbeitsplatz.

Kern: Der helle, lichtdurchflutete Neubau am Standort in Theiß liegt zentral in einem neu errichteten Industriegebiet, das an ein hochrangiges Straßennetz angebunden ist. Für uns Mitarbeiter stehen mehrere Sozialräume zur Verfügung. So ist es uns in den Pausen nun möglich, in der Küche gemeinsam zu essen, oder sich sportlich im Fitnessraum zu betätigen. Um unsere Kunden stets mit Ersatzteilen beliefern zu können, wurde das Lager am neuen Standort vergrößert. Die Werkstatt wurde ebenso großzügig errichtet, um hier nun auch Reparaturen an Großgeräten durchführen zu können.

Hafner: Die Gestaltung der Büro- und Sozialräume wurde, sowohl was die arbeitstechnischen Abläufe als auch die wichtigen Pausenzeiträume betrifft, stark an den Bedürfnissen der MitarbeiterInnen ausgerichtet. Gesunde MitarbeiterInnen sind einsatz- und ideenreiche MitarbeiterInnen. So gibt es beispielsweise auch einen Fitnessraum zum körperlichen Ausgleich und Stärkung des Miteinanders.

Neben der Mitarbeiterorientierung, welchen Kundenanforderungen kamen Sie mit dem Neubau entgegen?

Kern: Durch unser neues Kundenlabor sind wir jetzt noch serviceorientierter: Der Kunde hat die Idee für ein Produkt, hat aber selbst die Möglichkeiten oder Gegebenheiten nicht. Wir übernehmen diesen Service, machen eine Testproduktion, gehen mit dem System zum Kunden, produzieren live, zeigen, dass es funktioniert.

Laher: Wie auch schon Markus gesagt hat, haben wir nun eine Versuchslabor am Standort Österreich in dem wir Machbarkeitsversuche, Klebstofftests oder auch einfache Applikationen mit dem Kunden simulieren können. Damit haben wir einen Nutzen für uns und den Kunden geschaffen. Wir sind in der technischen Verklebung groß geworden – kein Verkauf ohne Versuch. Zusätzlich haben wir nun auch die Möglichkeit für Kundens Schulungen im Haus.

Die Pandemie hat vieles verändert. Was ist davon noch geblieben?

Laher: Durch die Pandemie hat sich für uns nicht viel verändert, der Kunde steht immer noch im Mittelpunkt. Die Art

der Kommunikation hat sich durch die Pandemie etwas an die Notwendigkeit angepasst. Das persönliche Treffen mit dem Kunden steht zwar immer noch im Fokus aber es werden auch viele Besprechungen digital abgehalten. Das hat zur Folge, dass wir weniger im Auto sitzen und der Kunde trotzdem einen hohen Nutzen hat. Unser Ersatzteillager ist weiterhin großzügig bestückt, damit wir unseren Kunden einen guten und schnellen Service bieten können – nur das rechtfertigt einen eigenen Standort in Österreich.

Hafner: Die Kundenorientierung zieht sich bei uns durch alle Bereiche. Auch kleinere Bestellungen werden mit höchster Aufmerksamkeit behandelt, jeder Kunde ist gleich wichtig und wird von uns bestmöglich unterstützt.

Worauf liegt der Fokus für die nächsten Jahre?

Laher: Das Bestreben im österreichischen Markt liegt auf Wachstum im Segment Packaging. Durch die Teamerweiterung mit Herrn Clemens Kahl, der sich verstärkt den neuen Medien widmet, sind wir guter Dinge, auch in diesem Segment ab 2023 ordentlich zu wachsen. Der größte Fokus liegt aber im Ausbau unserer Nachbarländer Slowakei, Ungarn und Slowenien unter der Führung von Österreich. In Ungarn haben wir bereits ein Team aus Verkauf und Service etabliert. In der Slowakei und Slowenien sind wir am Aufbau noch etwas hinten nach. Es ist uns wichtig, dass unsere Kunden in deren Muttersprache betreut werden und Service in hoher Qualität vor Ort angeboten wird. Die Schulung unserer neuen Mitarbeiter ist uns deshalb sehr wichtig.

Kern: Unsere Position am österreichischen Markt weiter zu stärken und das Wachstum in den Nachbarländern zu forcieren. Die Marktsituation ist etwas differenzierter als in Österreich, daher ist es wichtig, die Kollegen bestmöglich zu unterstützen, um sich auch hier nachhaltig im Markt etablieren zu können.

Laher: Zum Abschluss könnte man unsere weiteren Ziele so formulieren: Schritt für Schritt erweitern, gesund und profitabel wachsen, ein gutes Umfeld für unsere tollen MitarbeiterInnen erhalten und mit Spaß und Optimismus in die Zukunft schauen.

Das neue Firmengebäude in Theiß.

