

Imago©

Mag. Dr. Gabriela Maria Straka



Der Österreichische Installateur Marketingpreis 2012

Guten Abend, sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Festgäste,

der Österreichische Installateur Marketingpreis feiert sein 10 jähriges Bestehen und ich freue mich daher ganz besonders bei diesem Jubiläum aktiv mitwirken zu dürfen. Ich muss gestehen, dass es mir persönlich bisher nicht wirklich klar war, wie dynamisch und fortschrittlich sich diese Branche in unserem Land entwickelt hat.

Als ich vorhin durch die Hallen geschlendert bin habe ich erstaunt festgestellt, wie sehr hochwertiges Design immer mehr in den Mittelpunkt gerückt ist. Man konnte gut erkennen, dass nicht das Produkt an sich, sondern der Mensch mit seinen Bedürfnissen und Wünschen im Zentrum steht. Die Ausstellung erinnert an Bilder aus „Schöner Wohnen“, gemixt mit „Neue Technik“. **Das Bad gestaltet sich mehr und mehr zum Lifestyle-Raum, so wie das gesamte Haus zum „Energiespender“.** Denn eine vielfältige Wertschöpfungskette an Zulieferern und Industrieherstellern hat sich weiter entwickelt und trifft an diesem Ort zusammen. In der Haustechnik fügen sich komplexe und anspruchsvolle technische Lösungen zu einem nahezu „Gesamtkunstwerk“ zusammen. Hersteller, Industrie und Dienstleister sind gleichermaßen gefordert. Die größte Herausforderung sowie Verantwortung besteht darin eine funktionstüchtige Anlage zu gestalten, zu errichten - ausgerichtet auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden. Dies verlangt den Herstellern sehr hohe Entwicklungskompetenz und den Installateuren größtes Know how in der Umsetzung ab. **Punktgenaue Kommunikation ist die Brücke zum Kunden und zu Ihrem Erfolg.**

Einige ehemalige Preisträger haben sich erneut beworben. Die Besten wollen es „noch mal wissen“, wollen wissen wo sie stehen, nehmen die Herausforderung an und stellen sich dem Wettbewerb und der Öffentlichkeit.

Die Branche „Gewerbe und Handwerk“ hat sich im letzten Quartal durchwegs stabil entwickelt. 14,3 % melden eine steigende Auftragslage von über 24 %, 58% bezeichnen die Geschäftslage als „saisonüblich“ und 18 % melden Rückgänge um 16 % gegenüber dem Vorjahr. Unsere Preisträger kommen aus der ersten Kategorie und dies sogar mit 1- bis 2-stelligen Zuwachsraten.

Die Zulieferindustrie für den Installateur und den „Home Market“ hat sich ebenfalls besonders gut entwickelt. Die Nachfrage in den österr. Haushalten nach guter Technik und Ausstattung ist nach wie vor ungebrochen. Das stimmt optimistisch. Die Privathaushalte sind investitionsorientiert, das Geld fließt in technische Verbesserungen um Energie zu sparen und Emissionswerte zu verringern. Haushalte werden damit langfristig ökonomisch und ökologisch gestärkt. Energie wird immer teurer, so werden wertvolle Beiträge geleistet um mit diesem hochwertigen Gut „hauszuhalten“. Der richtige Weg um gemeinsam ein Umfeld zu schaffen, in dem Energie nachhaltig gespart wird.

Ebenso hat mich erstaunt, welche **signifikante Bedeutung die Haustechnik** innerhalb der Bauwirtschaft einnimmt. Installateure realisieren das Wissen der Hersteller um Komponenten, die eine zeitgemäße Energieanlage ausmachen!

Diese Entwicklung hat mich dabei persönlich am meisten fasziniert: **aus einem Haus, dem typischen Energieverbraucher wurde zunehmend ein Energiespender und nahezu ein kleines Kraftwerk** - das ist keine Utopie mehr. Es gibt sogar Häuser, die mehr Energie produzieren als sie je selbst verbrauchen können. **Der Schlüssel dazu ist der Installateur! Aber ist dieser Schlüssel - Ihre Leistung - ausreichend bekannt?**

Der **Sinn des Marketings**, in dessen Zeichen auch dieser Preis steht, dient genau diesem Zweck. Nur indem jedes einzelne Unternehmen Marketing als verkaufs-, informations- und imageförderndes Instrument nutzt ist das Bemühen um die Erfüllung der Kundenbedürfnisse auch von dem entsprechenden Erfolg gekrönt. Erfolg hinsichtlich der Planung und Umsetzung individueller aber auch ökologisch wertvoller Visionen.

Daher wurde ein Bündel an Maßnahmen bewertet:

- Wurden die Kundenbedürfnisse systematisch erhoben und entsprechend bewertet?
- Existiert eine systematische Planung der Marketing- und Kommunikationswerkzeuge? Ist für die Umsetzung auch ausreichend Budget eingeplant?
- Wurden Maßnahmen zur Kundenbindung durchgeführt? Wie viele Kundenkontakte und Referenzen gibt es für welche Projekte?
- Gibt es einen ansprechenden Internetauftritt? Tools wie Mailings, personalisierte Kundenbriefe?

Die Antwort ist ja. Wir haben jede Menge umfassender Werkzeuge entdeckt. Umso schwerer war es dann für die Jury sich der **Qual der Wahl**, der Bewertung der nominierten Betriebe, zu stellen. Denn neben den Punkten Strategie, Konzept und Maßnahmen gibt es noch ein weiteres Kriterium: was haben diese eigentlich bewirkt?

Unsere Preisträger waren und sind vielfach heute noch die Besten innerhalb ihrer Branche.

In einem Markt des steigenden Potenzials soll der Betrieb eine überdurchschnittliche Entwicklung aufweisen - und das tun sie alle. Alle unsere Preisträger haben sich weit über den Durchschnitt hinaus bewährt, eine exzellente Performance gezeigt, d. h. sie sind nachhaltig erfolgreich. Und sie haben auch der Öffentlichkeit gezeigt, was sie können, welch großartige haustechnische Handwerksbetriebe es speziell in ganz Österreich gibt. Dies alleine wäre schon eine Prämierung des gesamten Marktsegmentes wert!

Wo Kundenbindung stetig praktiziert wird, dort wächst auch der Anteil an Stammkunden. Dies trifft vor allem auf das Investitionsgütergewerbe zu, wo für eine kontinuierliche Kundenbeziehung gesorgt werden muss um Kundenloyalität und Kontinuität zu erzielen.

Auch der Marketing Preis soll dem Ringen um hohe Professionalität Rechnung tragen und keine Kompromisse dulden.

Unsere Preisträger sind Vordenker in der sich dynamisch entwickelnden Haustechnikbranche. Sie sind nicht nur Betriebe, die mit ihrer Familie und Mitarbeitern an der Unternehmensentwicklung gearbeitet haben, sondern sind gleichsam auch die Jahrgangsbesten als erfolgreiche Kommunikatoren, wie wir anschaulich demonstrieren werden.

Ganz im Sinne des Ziels dieser Veranstaltung bin auch ich besonders stolz auf unsere Preisträger und lade Sie ein die Vorführung der Ergebnisse zu genießen.

Danke.