

Führungswechsel bei Artweger

Gerhard Aigner geht, Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer kommt

Der langjährige Geschäftsführer Gerhard Aigner verlässt auf eigenen Wunsch das Bad Ischler Unternehmen. Mit Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer fand das österreichische Unternehmen eine Persönlichkeit, die viel Erfahrung im Management und in produzierenden Firmen mirbringt. Die IKZ-HAUSTECHNIK Österreich sprach mit beiden.

IKZ: Herr Aigner, können Sie einen Überblick über Ihre Zeit bei Artweger geben. Welche Herausforderungen haben sich ergeben, welche Highlights hat Artweger auf den Markt gebracht.



Gerhard Aigner und Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer vor der erst kürzlich ausgezeichneten Duschabtrennung.

Aigner: Die letzten 8 Jahren waren geprägt von Herausforderungen, wie sie die österreichische Wirtschaft schon lange nicht erlebt hat. Da war 2020 die COVID 19 Pandemie mit Kurzarbeit, Isolierungen und Wirtschaftseinbruch. Kaum hatten

wir uns von dieser Herausforderung erholt, kam der Ukraine-Krieg mit unvorhersehbaren weltweiten Folgen wie Energieknappheit und Teuerung. Und als Folge die Energie- und Rohstoffsteuerung sowie eine Krise der Bauwirtschaft und ein Boom des Heizungsmarktes, für uns als Sanitärunternehmen wiederum neue Herausforderungen. Artweger ist vor den Auswirkungen dieses schwierigen Marktumfeldes nicht verschont geblieben. Allerdings konnten wir mit viel Einsatz und vor allem mit unserer beispiellosen Marktnähe die Auswirkungen etwas abschwächen. Geholfen hat uns in Österreich vor allem die Entscheidung 2020, in den 2-stufigen Vertriebsweg zu gehen: Dadurch haben wir die direkten Kontakte zu unseren Kunden vertiefen können, was uns viele treue Kunden beschert hat. Für uns war es die beste Entscheidung, die wir treffen konnten.

Dazu kam dann noch der Ukrainekrieg und die dadurch explodierenden Energiepreise. Wir sind Gott sei Dank nicht so energieintensiv, aber es war natürlich trotzdem ein Faktor. Die Förderungen der Heizungsbranche waren

für uns als Sanitärhersteller ebenfalls nicht leicht. Außerdem haben wir die Digitalisierung vorangetrieben. Das heißt, wir haben unseren Login-Bereich komplett neu gestaltet. Zusätzlich arbeiten wir an einem Online-Konfigurator für unsere Kunden. Die Artweger Service GmbH haben wir vor ein paar Jahren gegründet, weil uns das Thema Service wirklich wichtig ist. Darüber hinaus haben wir dank unserer Eigentümer-Familien auch bei steigendem Umsatz weiter in neue Produkte und Serviceleistungen investiert. Die Digitalisierung des Vertriebs mit eigenem Online Shop für Installateure war Service-Schwerpunkt, bei den Produkten die JOICE Walk In + sowie die Zusammenarbeit mit dem Designbüro Studio F. A. Porsche, wodurch die Prestige Duschenserien entstand, sind die Produkt-highlights der letzten Jahre. In Summe haben wir seit 2019 fünf Duschenserien am Markt platziert.

Das größte Highlight ist definitiv unsere Artweger Prestige. Mit dieser Duschkabine haben wir den Red Dot „Best of the Best“ gewonnen. Von insgesamt tausenden Einreichungen aus über 60 Ländern erhielten nur etwa 1 % diese exklusive Ehre - ein klares Zeichen für absolute Spitzenleistung im Produktdesign.

IKZ: Wie sieht der Markt derzeit aus? Bleibt das Umfeld weiter schwierig, oder hat Artweger als österreichisches Unternehmen vielleicht Vorteile?

Aigner: Der Markt ist weiterhin von starker Unsicherheit geprägt. Gerade in Österreich schafft es die Politik noch immer nicht, die Inflation in den Griff zu bekommen. Kaufzurückhaltung ist die direkte Folge. Auch für Artweger bedeutet dieses schwierige Marktumfeld eine Seitwärtsbewegung des Umsatzes. Allerdings konnten wir durch eine starke Effizienzsteigerung im Unternehmen kostenseitig viele Effekte realisieren, die uns helfen, dennoch ein

vernünftiges Ergebnis zu erzielen. Am Markt hilft uns wiederum die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern im zweistufigen Vertriebsweg und unsere zukunftsorientierte Produktstrategie.

IKZ: Gibt es vielleicht Produktinnovationen, über die schon gesprochen werden darf?

Aigner: Wir werden Anfang 2026 eine neue Premium-Duschenserie auf den Markt bringen, die speziell auf die Bedürfnisse der Installateure zugeschnitten ist. Der Kern-Vorteil ist die große Modellbreite, die dem Partner immer eine elegante und hochwertige Lösung bietet, umfangreiche Sonderlösungen und noch andere Features, die dem Installateur das Leben leichter machen.

IKZ: Wann wurde die Entscheidung für eine neue Geschäftsführung getroffen?

Aigner: Wir hatten sehr, sehr viele Bewerber. Wir haben diesen Prozess mit einem externen Personalberater durchgeführt. Anfang Dezember letzten Jahres haben wir gestartet und schon Ende Februar war der Vertrag unter Dach und Fach. Mit fünf Kandidaten haben wir Gespräche geführt und dann haben wir sehr schnell entschieden. Und jetzt machen wir eine kompakte Übergabezeit.

IKZ: Frau Dr. Stöllnberger-Geyer, können Sie unseren Lesern kurz Ihren beruflichen Werdegang beschreiben.

Stöllnberger-Geyer: Ich habe schon parallel zu meinem Studium an der JKU in Linz bei Intersport gearbeitet und dadurch ergibt sich eine sehr lange Firmenzugehörigkeit von 14 Jahren, auf die ich sehr stolz bin.

Ich bin natürlich sehr geprägt durch diese Organisation, die ja optimal organisiert war und auch den Kunden immer sehr im Fokus hatte. Ich habe dort eigentlich gestartet im Bereich der Logistik, Transportwirtschaft und habe auch die Importe aus Fernost verantwortet.

Ich habe in der Zeit auch noch meine Tochter zur Welt gebracht und unmittelbar danach bin ich zu Resch und Frisch gegangen. Hier lag der Fokus natürlich auf der Produktion. Das liegt mir sehr, wenn man sieht, welche tollen Produkte das Unternehmen herstellt. Der Eigentümer war sehr kreativ und innovativ. Von ihm habe ich viel gelernt. Nach vier Jahren bin ich zu Dach und Wand gewechselt. Die Kundenstruktur mit Dachdeckern, Spenglern, Schwarzdeckern und Abdichtern war

eine optimale Vorbereitung auf meinen neuen Job hier. Sieben Jahre lang konnte ich einige Projekte umsetzen. Leider wurde das Unternehmen dann verkauft und war nicht mehr eigentümergeführt. Es gehört jetzt zu einem Konzern und da gibt es eine komplett andere Unternehmenskultur, das war mit ein Grund, warum ich froh bin, jetzt bei Artweger meinen Platz gefunden zu haben. Ein österreichisches Unternehmen in Eigentümerhand ist ganz anders aufgestellt und nach meinen ersten Wochen kann ich sagen, dass ich mich unheimlich wohl fühle mit den Kolleginnen und Kollegen. Hier werden Werte für Generationen geschaffen.

Aigner: Klarerweise gibt es auch in unserem Unternehmen Entscheidungen, die nicht viel Freude machen, aber ich durfte bei Artweger erleben, dass hier langfristige Erfolge zählen und nicht Quartalszahlen. Und das den Eigentümerfamilien Artweger und Jäger auch die Wertschöpfung in der Region enorm wichtig ist. Das Unternehmen ist hier unglaublich stark verwurzelt.

IKZ: Wie waren Ihre ersten Wochen?

Stöllnberger-Geyer: Stressig. Ich war mit jeder Menge Einschulungen wirklich beschäftigt. Das war auch alles toll organisiert und ich habe eine spannende Zeit mit den Mitarbeitern verbracht. Ich habe mit jedem Bereichsleiter, die ja direkt mit mir zusammenarbeiten ein Gespräch geführt. Das hat mir schon erste Ideen für die nächsten Monate gegeben. Dadurch konnte ich sehr schnell in die Materie eintauchen.

IKZ: Können Sie schon sagen, welche Schwerpunkte Sie mittelfristig setzen möchten?

Stöllnberger-Geyer: Klar im Fokus ist der Kunde, und soll es noch viel mehr sein. Mein Ziel ist es, den Vertrieb zu stärken. Mein persönlicher Schwerpunkt ist richtet sich auf den Vertrieb und hier sind ja schon sehr viele gute Vorarbeiten geleistet worden.

Auch unser Serviceunternehmen wollen wir weiter ausbauen, um unseren Kunden wirklich optimale Betreuung zu bieten. Ich sehe da noch gewisse Verbesserungen, die wir machen können und werden, was die ganze Distribution, die Lieferungen betrifft, auch die Reklamationen wollen wir noch weiter verringern oder am besten ganz verhindern. Wir haben hier schon

gewisse Vorstellungen, Ziele, Pläne im Kopf, wie wir das umsetzen können.

Was den Außendienst betrifft, wird geschaut, wo wir schon jetzt gut vertreten sind oder wo wir noch besser werden müssen. Mittelfristig werden wir den Außendienst aber sicher aufstocken.

IKZ: Das führt natürlich zur Frage, wie die Personalsituation generell ist. Ist es in der Region möglich, qualifiziertes Personal zu finden?

Aigner: Bei Artweger arbeiten sehr viele langjährige Mitarbeiter, die Fluktuation ist eher gering. Außerdem bilden wir permanent Lehrlinge aus, aus denen wir kompetente Nachwuchskräfte formen. Dennoch ist es gerade für hochqualifizierte Stellen durchaus auch für uns schwierig, geeignete Mitarbeiter zu finden. Wir setzen deshalb verstärkt auf interne Qualifikation unseres Teams und können so viele Positionen auch intern besetzen.

Unsere Lehrlingsausbildung läuft wirklich gut. Dass wir hier aktiver werden müssen, haben wir vor einigen Jahren beschlossen. Früher haben wir oft um die 70 Initiativbewerbungen für Lehrlingsstellen bekommen, und wir konnten uns die besten aussuchen. Diese Zeiten sind definitiv vorbei. Nur durch die eigene Ausbildung können wir einige Mangelberufe, wie zum Beispiel IT-Techniker, überhaupt besetzen. Wir versuchen, die Menschen immer nach ihren Skills zu beurteilen, nicht nach dem, was auf dem Papier steht. Eine Herausforderung ist auch die manchmal mangelnde Bereitschaft Vollzeit zu arbeiten.

Ich bin hier auch wirklich stolz, wie unsere Mitarbeiter die Lehrlinge einbinden und ausbilden. Zu uns kann man auch schnuppern kommen. So sieht man gleich ganz genau, was auf einen zukommt. Leider gibt es auch negative Beispiele, wo mögliche Mitarbeiter von einem Tag auf den anderen ohne irgend etwas zu sagen einfach nicht mehr auftauchen. Im Großen und Ganzen läuft es aber ganz gut, denn vieles geht auch über Mundpropaganda. Da wissen dann alle Beteiligten gleich, woran sie sind.

Autor: Johanna Mitterbauer

www.artweger.at