

**KRAUS & NAIMER WEISS, WORUM ES  
IM SCHALTANLAGENBAU VORRANGIG GEHT:**

# „Qualität ist nicht teuer, sie ist unbezahlbar!“

Kraus & Naimer zählt sicherlich zu den heimischen Paradeunternehmen im Bereich der Elektrotechnik. Im Gespräch mit Vertriebsleiter Tristan Schöberl über das Traditionsunternehmen in Verbindung mit dem Schaltanlagenbau bekommen wir einen Einblick, was es für Kraus & Naimer bedeutet, auf österreichischem Boden Qualität und die Möglichkeit, Schalter bis zur Losgröße 1 zu liefern.



*Interview: Thomas Buchbauer  
Text: Dominik Schuppich*

Seit 1907 produziert das österreichische Unternehmen Kraus & Naimer hochmoderne Schaltgeräte mitten in Wien, mit Stammsitz im grünen Währing und seit 50 Jahren im niederösterreichischen Weikersdorf nahe Wr. Neustadt. Mit seinen weltweit mehr als 15 Produktions- bzw. Vertriebsniederlassungen und rund 900 Mitarbeitern, unter anderem in Japan und Singapur, ist Kraus & Naimer international sehr gut aufgestellt. Zwar lassen Globalisierung, Digitalisierung und internationaler Wettbewerb die Konkurrenz groß und mächtig aussehen wie nie, doch Kraus & Naimer punktet mit folgenden Tugenden: Verlässlichkeit, Beständigkeit, Nachhaltigkeit und persönliche Betreuung mit Handschlagqualität. In einem Interview mit dem i-Magazin führt Tristan Schöberl die Herausforderungen des Schaltanlagenbaus in diesem Jahrtausend weiter aus.

Gerade (und paradoxerweise) im asiatischen Raum ist europäische Qualität schwer gefragte und hochgehandelte Ware. Unnötig zu sagen, dass nichts so sehr für europäische Qualität steht wie das Gütesiegel »Made in Austria«. »Europäisch produzieren« bedeutet in erster Linie »Verantwortung übernehmen«. Europäische Unternehmen bürgen für die Qualität ihrer Produkte. Wer bürgt, haftet auch, wenigstens bei Anbindung zum europäischen Rechts- und Wirtschaftsraum. So gesehen ist die in Europa herrschende Rechtssicherheit ein Alleinstellungsmerkmal europäischer Produzenten. Kurzum, gerade in einem technisch heiklen Bereich, wie dem

des Schaltanlagenbaus, sind die Topseller Sicherheit und das Vertrauen in Sicherheit. Geliefert werden die Kraus & Naimer-Schalter schließlich an Kunden, die im Bereich der Stromversorgung und -verteilung tätig sind, bzw. an die Maschinenindustrie, den Bergwerks-, Bahn-, Schiff- und Seilbahnbau sowie an Hersteller von Rolltreppen und last, but not least als Trennschalter in der Photovoltaik.

Für Kraus & Naimer gilt seit jeher die Losung: Je digitaler die Welt, desto persönlicher hat das Verhältnis zum Kunden zu sein. Kraus & Naimer kann auf eine ausgesprochen hohe Service-Qualität seit mehr als einem Jahrhundert zurückblicken. Laut Tristan Schöberl wird großer Wert auf gute persönliche Beziehungen und regelmäßige persönliche Gespräche mit dem Endkunden gelegt. In der Praxis kenne der Kunde seine Kraus & Naimer-Ansprechpartner nicht nur persönlich, nicht selten habe man schon lange vor einem Anlassfall die Handynummern ausgetauscht. Generell, so Tristan Schöberl, stehe bei Kraus & Naimer das Analog-Menschliche im Vordergrund. Die über viele Jahre gelebte emotionale Verbindung zum Unternehmen, eine starke Mitarbeiterbindung und Mitarbeiter-Zufriedenheit, das buchstäblich gute Betriebsklima – so steht dem Personal in Währing zukünftig im neuen Bürogebäude zum Beispiel eine Gartenanlage zur Verfügung – und die gute Kommunikation innerhalb des Betriebs strahlen nicht zuletzt auch auf die persönliche Beziehung zum Kunden aus.

Herr Schöberl, schildern Sie uns doch kurz die praktische Verwendung eines Ihrer Produkte und die allfällige Begegnung mit dem Kunden!  
**Tristan Schöberl:** Man nehme ein typisch österreichisches Skigebiet und eine Sessellift- oder eine Seilbahnanlage. Bei der Berg- und Talstation gibt es im Rahmen der Schaltanlage

Foto: [www.i-magazin.com](http://www.i-magazin.com)



zum Beispiel einen ein- oder zweistufigen »Langsamfahr-schalter« damit das Betriebspersonal ggf. die Fahrgeschwindigkeit zum Ein- und Aussteigen für z.B. Kinder reduzieren kann. Im Fehlerfall, abgesehen vom Schrecken der Fahrgäste, würde der wirtschaftliche Schaden enorm sein. Die Anlage würde unter Umständen tagelang zum Stillstand verurteilt sein. In einem solch betroffenen Tourismus-Skiort würden entsprechende Umsatzeinbußen

entstehen. Der Bahnbetreiber wüsste sofort, an wen er sich bei uns zu wenden hätte und wir wären mit einem patenten Lösungsvorschlag sofort zur Stelle. Selbst wenn es sich um einen ausgefallenen Sonder- oder einen historischen Spezialschalter hielte, könnten wir anhand unseres Archivs, das bis auf die nunmehr digitalisierten Tuschepläne auf Transparenzpapier zurückgeht, sämtliche Schaltervarianten rekonstruieren. Wir arbeiten also, wenn gewünscht, auch Maßanfertigungen aus. Da die persönliche Ebene bei Kraus & Naimer hochgehalten wird, vereinfacht das jedes (Projekt-)Geschäft ungemein. Der Kunde kann seine dringlichen Wünsche dem persönlichen Betreuer kommunizieren.



Der Mitarbeiter, sei es Außendienst oder Innendienst, bekommt zusätzlich zur langjährigen Erfahrung mit Kundenbegehren ein Gespür für den individuellen Kundenwunsch. Das geht so weit, dass der Mitarbeiter schon am Bestellcode den Endkunden erkennen kann. Wie gesagt, unser Archiv ermöglicht uns einen Rückgriff auf digitale Auftragsdaten von vor über 30 Jahren und auf Sonder-schaltprogramme bis 1950.

*Wie zuvor umrissen, steht Kraus & Naimer für Sicherheit, nicht nur was die Qualität der Produkte, sondern auch die Abwicklung eines Geschäfts angeht. Aber wie unabhängig oder wie abhängig sind Sie in Wirklichkeit von anderen Unternehmen oder äußeren Umständen?*

**Schöberl:** Zur Sicherheit zählt freilich auch die Liefersicherheit. Allfälligen Roh-Stoff-Verknappungsproblemen wird in der Regel durch eine verbreiterte Auswahl an Lieferanten und effiziente Lagerhaltung vorgebeugt. Ich möchte in diesem Zusammenhang auch die gedeihliche und vertrauensvolle Kooperation mit den Großhändlern erwähnen. Ausgeklügelte Logistik und Bevorratung seitens der Großhändler in deren Zentrallägern garantieren Kraus & Naimer unbedingte Liefersicherheit.

Sicherheit heißt eben auch, dass wir ein verlässlicher Partner sind. Generell liefern wir spätestens drei Wochen ab Bestelldatum. Im Unterschied zu anderen Anbietern verfügen wir über sämtliche Prüfzeichen und unsere Produkte haben eine bemerkenswert lange Lebensdauer.

*Was spräche eigentlich dagegen, bei einem sogenannten »Billig-Anbieter« zu kaufen?*

**Schöberl:** Ich pflege die »günstige« europä-

sche Konkurrenz von den wirklichen Billig-Anbietern – die man ruhig so nennen darf – zu unterscheiden. Bei »billig« sprechen wir von Schaltgeräten zum Beispiel aus dem asiatischen Raum mit Kontaktsystemen, bei denen, sofern überhaupt Kontaktnieten vorhanden sind, stattdessen zum Beispiel nur einfache Messingblechblätter vorhanden sind. Von Kontaktsicherheit ist man da weit entfernt. Wie es in so einem Fall dann um die elektrodynamischen und elektrothermischen Bedingungen steht, wage ich nicht zu beurteilen. Das spricht dagegen!

*Welche Maßnahmen trifft Kraus & Naimer, um in Zukunft im Wettbewerb zu bestehen?*

**Schöberl:** Einerseits optimieren wir die Touchpoints, über die unsere Kunden rasch zu qualifizierter Beratung oder Produkten kommen. Wie zum Beispiel einen neuen Webauftritt oder Produktdaten-Anreicherung für Händler-Webshops, um noch einfacher das richtige Schaltgerät zu finden. Andererseits auch erweiterte Produktdaten, wie zum Beispiel 3D-Planungsdaten oder Elektro-CAD-Datensätze, um den Verteiler- und Schaltanlagenbauer schon bei der Planung bestmöglich zu unterstützen.

*Herr Schöberl, wir danken für das Gespräch!*

WEITERE INFORMATIONEN AUF:

[www.krausnaimer.at](http://www.krausnaimer.at)  
[www.i-magazin.com](http://www.i-magazin.com)

**„Wir optimieren unsere Touchpoints, über die unsere Kunden rasch zu qualifizierter Beratung oder Produkten kommen“,**

Tristan Schöberl,  
Vertriebsleiter  
Kraus & Naimer