

## Markus Gusenbauer übernimmt Geschäftsführung von Steyr-Werner Technischer Handel GmbH

Seit 1.1.2021 ist DI Markus Gusenbauer neuer CEO der Steyr-Werner Technischer Handel GmbH. Im Interview erzählt der Geschäftsführer wie der technische Großhändler aktuell aufgestellt ist und welche weitreichenden Entwicklungen künftig geplant sind. Ganz oben auf der Agenda: Die digitalisierte und automatisierte Beschaffung technischer Produkte sowie Services für Kunden in der industriellen Instandhaltung und Erstausrüstung weiter auszubauen.

*Herr Gusenbauer, Sie haben mit 1.1.2021 die Geschäftsführung von Steyr-Werner übernommen und lösen damit die bisherigen Geschäftsführer Thomas Steinrück, MAS, MTD, und Dr. Herbert Hild ab. Worauf freuen Sie sich besonders?*

Ich freue mich auf die konsequente Weiterentwicklung unseres Sortiments, Know-hows und auf die Gestaltung von neuen Lösungen und Geschäftsmodellen, um die heutigen und auch zukünftigen Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen. Eine wesentliche Säule dafür bilden die langjährige Erfahrung und das großartige Engagement des gesamten Steyr-Werner Teams.

Im Konkreten reizt mich bei Steyr-Werner der Ausbau des Produkt- und Serviceportfolios um Mechatronik, Automation und neue digitale Dienstleistungen, mit klarem Fokus auf den konkreten Nutzen für unsere Kunden.

*Sie sind nun schon seit einigen Monaten Teil von Steyr-Werner, was ist Ihr Eindruck vom Unternehmen?*

Steyr-Werner ist ein modernes Unternehmen mit einer sehr beeindruckenden Philosophie, die sich an der Flugformation von Wildgänsen anlehnt - angewandte Technik und Gewinn durch Teamarbeit.

*Was waren Ihre beruflichen Stationen, bevor Sie zu Steyr-Werner kamen?*

Vor Steyr-Werner war ich beim Intralogistik-Lösungsanbieter TGW als Group Director für die unternehmensweiten Entwicklungs-, Innovations- und Digitalisierungsagenden verantwortlich. Davor war ich Geschäftsführer bei Swisslog, einem Unternehmen der KUKA Gruppe, das auf Robotik und die Automatisierung von Logistiklösungen spezialisiert ist.

*Was macht das Geschäftsmodell von Steyr-Werner aus?*

Als technischer Großhändler, mit einer eigenen digitalen Fertigung, unterstützen wir alle Industriezweige mit einem großen Sortiment an technischen Produkten. Dies reicht aktuell von Wälzlagern, Hydraulikleitungen und Arbeitsschutz über Werkzeuge und Antriebstechnik bis hin

zu Normteilen. Unser Business greift jedoch noch tiefer: als Experten für Beschaffung und Lagerung tragen wir zur Leistungssteigerung unserer Kunden bei. Mit Lösungen für die industrielle Instandhaltung und Erstausrüstung unterstützen wir Kunden nachhaltig in der Reduktion der Beschaffungskosten und der Verbesserung der Produktionseffizienz.

Seit 2019 ist Steyr-Werner zu 100% Teil der französischen Unternehmensgruppe Descours & Cabaud mit einem Umsatz von 4 Mrd. Euro. Mit der Marke DEXIS Europe gehört die Gruppe zu den bedeutendsten technischen Großhändlern in Europa. Wir sind somit Teil eines starken europäischen Netzwerks für globale Versorgungslösungen.

#### *Wo liegen die Stärken von DEXIS Europe?*

Mit dem umfassenden technischen Know-how in den einzelnen Länderorganisationen können wir leistungsstarke Lösungen viel schneller entwickeln. Durch den Zugriff auf globale Einkaufsnetzwerke bieten wir unseren Kunden ein breites, wettbewerbsfähiges Angebot von über einer Million technischer Produkte mit zugehörigen Services und Lösungen. Ein weiterer Pluspunkt ist die zuverlässig hohe Verfügbarkeit der Produkte. Außerdem sind wir stark aufgestellt, wenn es um die Betreuung von internationalen Unternehmen geht. Die geographische Nähe im gesamten westeuropäischen Raum mit mehr als 200 Verkaufsstellen kommt unseren Kunden hier zugute.

#### *Wie möchten Sie Steyr-Werner als Teil von DEXIS künftig ausrichten?*

Ein Schwerpunkt wird sein, die Zusammenarbeit innerhalb DEXIS weiter zu intensivieren und auszubauen, um Synergieeffekte der Gruppe verstärkt zu nutzen. Außerdem werden wir bestehende interne Geschäftsprozesse mithilfe digitaler Technologien verbessern und weiter automatisieren.

Der dritte Schwerpunkt ist das Vorantreiben von digitalen Lösungen für unsere Kunden. Mit dem Aufkommen von Industrie 4.0 erleben die Industriesektoren eine große Revolution: Automatisierung, Cloudlösungen und Datenanalyse verändern derzeit alle Industriezweige. Hier kommen wir ins Spiel, mit Lösungen, die für Kunden nachhaltig einen Mehrwert bieten und ihnen helfen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren. Wir wollen aktiv zur Optimierung der Anlagen, Verbesserung der Produktivität und zur Vorhersagbarkeit der industriellen Wartung beitragen.

#### *Können Sie dies genauer erläutern?*

Als technischer Großhändler ist Steyr-Werner mit seinen Kunden in verschiedenen Branchen und Unternehmensgrößen über viele Jahre gewachsen. Diese Kontinuität werden wir beibehalten und das aus den Kundenprojekten gewonnene Know-how im Beschaffungsprozess weiter nutzen, indem wir diese Lösungen weiterentwickeln. Mit datengesteuerten Entscheidungen und „Predictive Maintenance“ wollen wir den Zeit- und Kostenaufwand für unsere Kunden massiv reduzieren.

*Was sind konkrete Schritte im nächsten Halbjahr?*

Die bestehenden Lösungen und Services in den Bereichen C-Teile Management und E-Business werden wir noch weiter ausbauen. Dabei geht es um die Integration von intelligenten Logistiklösungen und Software in Kundenprozessen. Das kann von der Bereitstellung einzelner Beschaffungslösungen wie der Nachbestellung via RFID Scan bis hin zu ausgeklügelten Versorgungskonzepten und Lageroptimierungen reichen. Wir realisieren maßgeschneiderte Dienstleistungen, die zu den Anforderungen der Kunden passen. Die Software für unsere RFID Scanlösung beispielsweise basiert auf jahrelanger Erfahrung mit dieser Technologie und wurde von uns konzipiert und entwickelt. So können wir die Erfahrungen aus bisherigen Kundenprojekten aufnehmen und bleiben flexibel für kundenindividuelle Anpassungen. Das Ziel für unsere Kunden ist die Maximierung der Versorgungssicherheit bei gleichzeitiger Minimierung der Kosten.

*Noch eine letzte Frage: „Technik, auf die's ankommt“, was bedeutet das für Sie?*

Der Leitspruch von Steyr-Werner umfasst alle Komponenten unseres Geschäftsmodells: die technischen Produkte ebenso wie das kundenspezifische Service- und Lösungsportfolio. Daher finde ich diese Aussage sehr treffend und motivierend für unseren Fokus, unsere Kunden bestmöglich in ihrem Erfolg zu unterstützen.