



Rowa Moser-Chef **Stefan Moser** investierte sieben Millionen € in den Ausbau seiner Zentrale. Beeindruckend, denn er hat keinen Cent Förderung bekommen,

SOLIDE KLEINBETRIEBE

Jäger Direkt mit Voll-Service zum Erfolg

Service – das ist das Geheimnis der Jäger Direkt GmbH aus Vomp/Schwaz. Und Service hoch zwei führte den Unterländer Betrieb, der Material für Elektroinstallateure liefert, auch zurück auf die Siegerstraße. Nach schönen Wachstumsjahren hat ihn die Wirtschaftskrise doch spürbar getroffen. „Im Jänner und Februar hatten wir eine kleine Durststrecke“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Herbert Floiss.

Er und seine Leute kramten aber die Ärmel auf, in-

tensivierten den Kundenkontakt noch einmal ganz intensiv, und siehe da: Jäger Direkt liegt in den ersten drei Monaten des neuen Geschäftsjahres (per Ende Juni) bereits wieder um 16 Prozent über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Floiss lachend: „Wenn es so fortläuft, kann die Krise ruhig weitergehen.“

Breiter Kundenstock

Geht es darum, dass Jäger Direkt einen breiten Kundenstock hat und nicht von wenigen Großbetrieben abhängig ist. 2200 Stammkunden,

ausschließlich Fachbetriebe, bieten Stabilität.

Für diese Kunden baut Floiss die Servicequalität sukzessive aus. Derzeit entsteht ein flächendeckendes Netz von Vertragspartnern in Österreich, mit Elektroinstallateuren, die auch von der neuen Online-Plattform www.gutdrauf.at profitieren sollen. Dazu kommt die rasche Lieferung vom Zentrallager in Deutschland. Etwa 40 Prozent der Produkte sind von der Jäger-Gruppe selbst erzeugt, in der Eigenfertigung in Deutschland. (mr)

Stefan Moser, Chef der Rowa Moser Gruppe, ist krisenfest und beweist darüber hinaus unternehmerischen Mut. Der Familienbetrieb aus Innsbruck investiert gerade jetzt kräftig – auf Basis eines soliden betriebswirtschaftlichen Fundaments.

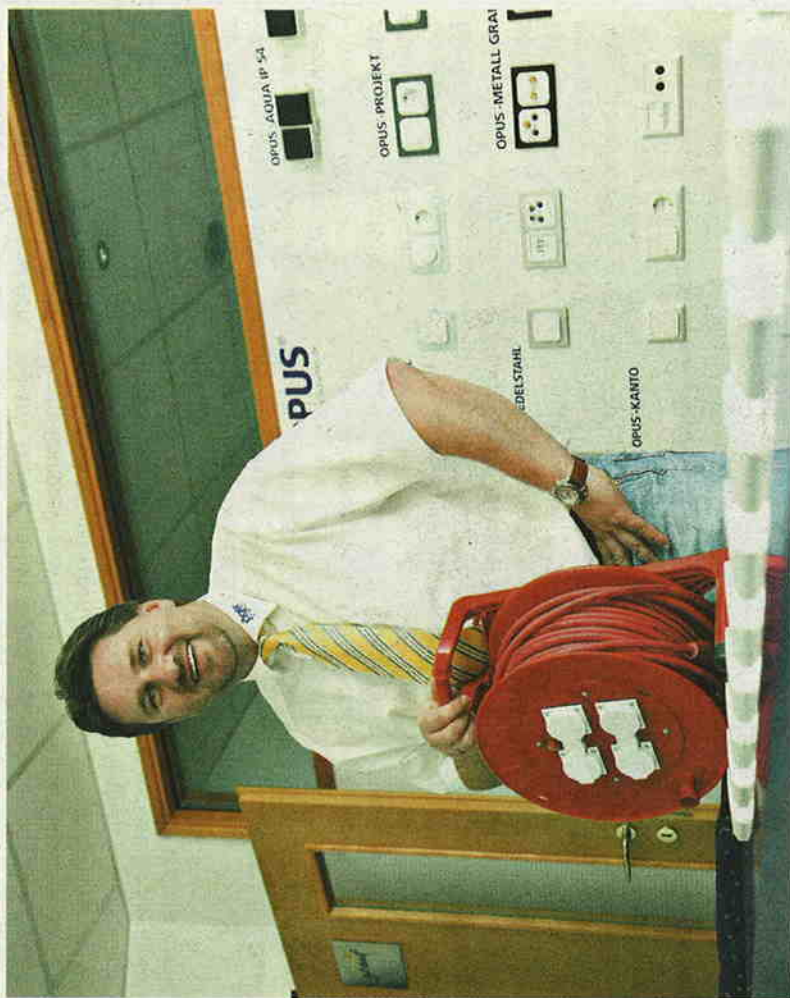
Seit sechs Wochen ist der Neubau der Firmenzentrale in unmittelbarer Nachbarschaft zum derzeitigen Gebäude im Gang. Geplante Fertigstellung: Ende April 2010. Das Gebäude wird neue Büros und Schauräume im Umfang von 2000 Quadratmetern enthal-

ten sowie ein 1500 Quadratmeter großes Lager. Ohne einen Cent Förderung erhalten zu haben investiert Moser immerhin in schwierigen Zeiten sieben Millionen €.

Mit dem neuen Firmengebäude ergeben sich neue Wachstumschancen: Moser kann neue Produktgruppen ins Sortiment aufnehmen, etwa Metalldecken, Bürowände, Fassaden, Lüftungsgeräte und wird so zum Komplettanbieter, der alles aus einer Hand liefern kann. Die Voraussetzungen für stabiles Wachstum sind: Moser hat

den erwirtschafteten Ertrag in der Firma belassen und kann auf ein großes Lager zurückgreifen.

Der ALC-Sieger, der schon im Vorjahr an dieser Stelle die Nummer eins war, konnte sein Familienunternehmen bisher auch sehr stabil durch die Wirtschaftskrise führen. Das Rezept dafür? „Wir stehen auf mehreren Produkt-Strandbeinen und haben so die Krise recht gut abfedern können. In einigen Bereichen gab es Rückgänge, dies wurde jedoch durch andere Bereiche wettgemacht.“ (mr)



Doppelsieger **Herbert Floiss** – der Jäger Direkt-Chef hat seinen Vorjahressieg wiederholt