

von Michael Riedler | 14.10.2008 | 20:36

## **ALC Tirol - Siegerkategorie Dynamische Kleinbetriebe: Jäger Direkt - Strom für die EURO und die Formel 1**

**Innerhalb von sieben Jahren hat sich das Familienunternehmen Jäger Direkt in Vomp zu einem anerkannten Lieferanten für den Elektrofachhandel hinaufgearbeitet.**



Geschäftsführender Gesellschafter Herbert Floiss: Spaß an der Arbeit, absoluter Kundenservice und Konzentration auf ausgesuchte Branchen tragen zum Firmenerfolg bei

„Wir haben Spaß bei der Arbeit, und das ist auch unser erklärtes Motto: Gut drauf sein“, beschreibt Herbert Floiss, geschäftsführender Gesellschafter von Jäger Direkt in Vomp, eines der Erfolgsgeheimnisse des 2001 gegründeten Unternehmens.

Ein anderes Geheimnis des Anbieters von Elektromaterial: Absoluter Kundenservice. „Wenn ein Elektroinstallateur bis 14 Uhr bestellt, hat er definitiv die Garantie, dass er das benötigte Teil am nächsten Tag hat, und zwar auf seiner Baustelle.“

Das dritte Geheimnis: Jäger Direkt bietet nicht Produkte an, die es im Baumarkt auch gibt, sondern beliefert ausschließlich Elektroinstallateure, Bauunternehmen und Event-Veranstalter. Das Konzept kommt an.

Der Umsatz kletterte in drei Jahren um mehr als 25 Prozent auf 2,8 Millionen €. Und die neuesten Daten über das Geschäftsjahr 2007/08 zeigen einen weiteren substantziellen Sprung auf 3,2 Millionen €.

Mitverantwortlich dafür waren einige schöne Referenzaufträge. So hat Jäger Direkt die Stromverteilung und Verkabelung für Fußball-EM-Veranstaltungen in den Stadien von Wien, Salzburg und Innsbruck geliefert. Und für eine Veranstaltungstechnikfirma liefern die Tiroler Kabel und Stromtechnik für den Formel-1-Zirkus – ein 150.000-€-Auftrag.

Das Jäger Direkt-Konzept kommt aus Deutschland. Dort haben Thomas Jäger und Franz-Josef Fischer (beide heute je 15-Prozent-Miteigner der Tiroler Firma) 1990 die Jäger Direkt in Fürth/Odenwald gegründet.

Herbert Floiss war in der Folge Mitarbeiter und gründete im Jahr 2001 die erste Jäger Direkt-Firma im Ausland, eben in Vomp. Es handelt sich aber nicht um ein Franchisesystem, sondern um ein Zusammenspiel von Schwesterunternehmen.

Die Gruppe vertreibt Eigenmarken, die man von verschiedenen Herstellern produzieren lässt, und liefert über das große Zentrallager in Deutschland „direkt“ an die Handwerker.

Von Vomp aus werden mit vier Mitarbeitern (plus zwei Außendienstleuten) die Märkte Österreich, Schweiz und Südtirol bearbeitet.