

TOP SERVICE- UND KUNDEN-ORIENTIERUNG BEI HEIZUNG + KÜHLUNG

Punktgenau am Ziel und im Spiel mit Variotherm

Bei Variotherm werden Bestellungen in kürzester Zeit abgewickelt und ausgeliefert. Installateure profitieren aber nicht nur durch Top Lieferzeiten sondern auch durch weitere wichtige Serviceleistungen.



Bereits vier automatisierte Produktionsanlagen produzieren (24 Stunden/ 7 Tage) die Variotherm Trockenbau-Heiz-/Kühlsysteme.

lung transport- und lagerfreundlicher gemacht.

Schnell und flexibel

Über 1.000 Produkte sind in genügender Menge auf Lager und können bei Bedarf ohne Lieferzeiten abgerufen werden. Dies ermöglicht eine flexible und rasche Abwicklung sämtlicher Bestellungen. Bei Variotherm wird allen Aufträgen dieselbe Wichtigkeit zugeordnet. Eine Order über eine Presskuppel erhält dieselbe Achtsamkeit wie eine Lieferung über 1.000 m² VarioKomp-Platten.

Logistik auf höchstem Niveau

Ein reibungsloser Ablauf erfordert auch einen hohen Qualitätsanspruch im Bereich der Logistik. Pro Woche werden zwischen vier und sechs Sattelzug-Anlieferungen (1 Sattelzug = ca. 30 Tonnen) an Rohmaterial in die Produktionshallen des Unternehmens geliefert. Die Lastwagen werden nach dem Abladen zum Teil unmittelbar in der Produktionsstraße zu Modul- und Kompaktplatten weiterverarbeitet. Aufgrund der hohen Nachfrage nach den Trockenbausystemen sind bereits vier automatisierte Produktionsanlagen – 24 Stunden, 7 Tage die Woche – in Betrieb.

Investitionen in die Zukunft

Zwölf Mitarbeiter sind bei Variotherm für eine reibungslose Produktion und einen rechtzeitigen Wareneingang ver-

Das Team bei Variotherm, das sich für eine reibungslose Produktion und einen rechtzeitigen Wareneingang kümmert.

ternen Lagerfähigkeit und andererseits an der lückenlosen Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen Auftragsabwicklung und Logistik“, ist Gernot Baumgartner, Leiter Logistik & Fertigung überzeugt. Laufend kommen neue Variotherm-Produkte hinzu.

Gewachsene Produktvielfalt

Um den Installateuren, Partnerfirmen und deren Kunden entsprechende Lösungen am Puls der Zeit zu bieten wird bei Variotherm in Forschung & Entwicklung investiert und die Produktpalette laufend erweitert. So wurde beispielsweise im Jahr 2016 der neue Heiz- & Kühlkreisverteiler „VarioVerteiler 5.0“ auf den Markt gebracht und das Trittschallstyropor „VarioRoll“ (Fußbodensystem Nassestrich) durch eine kompakte Wick-

Das Familienunternehmen Variotherm ist Synonym für überzeugende Lösungen bei Flächenheiz- und Kühlsysteme. Das nur 20 mm dicke Fußbodenheizungssystem VarioKomp, sowie verschiedene Boden-, Wand- und Deckensysteme für den Trockenbau/Sanierung und Massivbau als auch Heizleisten und Bodenkonvektoren werden in Leobersdorf/NÖ hergestellt und in Österreich und den Exportländern (D, CH, GB, I, Lux, NL) ausgeliefert. Variotherm punktet aber nicht nur mit seinen Produkten, sondern auch mit dem gebotenen Service. Bei Inlandslieferungen beträgt der Weg von der Bestellung bis zur Bereitstellung aller Materialien durch die Logistikabteilung maximal 24 Stunden“, erklärt Variotherm Geschäftsführer Ing. Alexander Watzek (siehe auch Interview).

Produktion und Lager aus einer Hand

Beim Warentransport der bestellten Materialien kann der Kunde zusätzlich zwischen zwei weiteren Zustellzeiten am Folgetag (werktags) wählen und seine Tätigkeiten auf die Lieferzeiten bis 10.30 oder bis 12.00 Uhr abstimmen, um dem Endkunden dadurch einen reibungslosen Projektablauf zu garantieren.

„Das Geheimnis dieser Dienstleistung liegt einerseits an der Eigenproduktion und der dadurch resultierenden hausin-



antwortlich. „Nichts macht sich mehr bezahlt als laufend in gut ausgebildetes Personal und zeitgemäße Infrastruktur zu investieren“, weiß Alexander Watzek. „Nur dadurch ist man stets einen Schritt voraus.“

Argumente für Behaglichkeit

Mitunter ist es schwierig, den Endkunden nur mit Worten vom Komfort einer Flächenheizung für Wand oder Fußboden zu überzeugen. Handmuster, die Variotherm seinen Partnern zur Verfügung stellt, helfen das Thema im wahrsten Sinne des Wortes „begreifbar“ zu machen. Jetzt nutzt Variotherm eine weitere smarte Möglichkeit, wie Alexander Watzek erklärt: „Das Gros

unserer Mitarbeiter sowie einige unserer Kunden wurden mit Thermografie-Kameras für das Mobiltelefon ausgestattet. Sie machen die Behaglichkeit der Variotherm-Wand- und Fußbodenheizungen/-kühlungen für den Endkunden einfach sichtbar. Mit diesem Werkzeug kann man das schön visualisieren, darstellen, dokumentieren und kontrollieren.“

www.variotherm.at

Mit Thermografie-Kameras für das Mobiltelefon wird den Endkunden die Behaglichkeit der Variotherm-Wand- und Fußbodenheizungen sichtbar gemacht.



INTERVIEW MIT ING ALEXANDER WATZEK + ING ALEXANDER NOVOTNY

Chancen, die sich bieten, nutzen

Variotherm Geschäftsführer Ing. Alexander Watzek und Verkaufsleiter Ing. Alexander Novotny geben im Interview aufschlussreiche Antworten über die Zusammenarbeit mit Installateuren, Architekten und Partnerfirmen.



Ing. Alexander Watzek, GF von Variotherm.



Verkaufsleiter Ing. Alexander Novotny.

Manchmal verlieren Unternehmen Aufträge, weil sie nicht liefern können. Wie sieht es mit der Lieferfähigkeit bei Variotherm aus?

Watzek: Wir produzieren ausschließlich auf eigenes Lager. Das heißt, bei uns gibt es keine Lieferzeiten. Innerhalb von 24 Stunden werden unsere Lieferungen an den Installateur zugestellt, sehr oft, direkt auf die Baustelle.

Wie wir freudig feststellen, entpuppt sich diese Tatsache in letzter Zeit als echter Erfolgsfaktor. Als kleiner Familienbetrieb konnten wir damit nämlich auch großen Mitbewerbern den Rang ablaufen und punkten. Denn deren Lieferungen kommen oft aus unterschiedlichen Ländern und brauchen Tage oder Wochen, bis sie komplett sind.

Was bietet Variotherm den Installateuren für deren Verkaufstag?

Watzek: Unser gesamtes Unternehmen ist auf die Wünsche der Installateure und deren Kunden ausgerichtet und organisiert. Das beginnt bei der individuellen Projekterstellung mittels AutoCAD-Zeichnungen, Berechnungen, hydraulischem Konzept, geht über die Produktion, die z. B. bei Bodenkonvektoren und auch Modulplatten nach individuellen Maßen erfolgt, die zeitgerechte, schnelle Lieferung auf die Baustelle und reicht bis hin zu Montageeinschulungen. Wir investieren viel für die Herstellung von Handmustern, die wir Installateuren zur Verfügung stellen, und unterstützen ihn mit individuell hergestellten Display oder Roll-ups. Außerdem haben wir heuer unsere Verkaufs-

gebiete in Österreich umstrukturiert, um den Installateuren noch bessere Beratungsunterstützung bieten zu können. Und nächstes Jahr werden wir weiter personell aufstocken. **Novotny:** Was uns von anderen unterscheidet: Wir nehmen uns Projekt bezogen wirklich Zeit für den Architekten, Planer oder Installateur. Wir stehen unseren Kunden mit all unserer Kompetenz, unserem gesamten Fachwissen, beiseite und sind auch auf Baustellen vor Ort zu finden. Außerdem unterstützen wir bei Bedarf auch mit der richtigen Ansprache beim Endkunden. Dabei steht die Behaglichkeit für den Kunden immer im Fokus. Wir führen auch Gewerke zusammen und verhelfen Installateuren zu neuen Geschäften.

Wie führen Sie die Gewerke zusammen – was meinen Sie damit?

Novotny: Die Themen, die Architekten, Fertighaus-Herstellern und Trockenbauern wichtig sind, stehen natürlich im Kontrast zum thematischen Fokus des Installateurs. Bei ihm dreht es sich um installationstechnische Details (Heizlast, Flächenheizung/-kühlung, Verteiler, Hydraulik,...). Für den Trockenbauer ist das nicht relevant. Wir als Variotherm sind Schnittpunkt der unterschiedlichen Themen, Ansprüche sowie Sprachen und führen die Gewerke zusammen. **Watzek:** In der Regel ist es so, dass ein Trockenbau-Projekt durch den hohen Grad an Vorfertigung zu einem Zeitpunkt zur Umsetzung gelangt, wo der Installateur oftmals zu spät in Entscheidungen eingebunden wird. Durch unsere Trockenbau-Produkte und Kontakte in diesem Bereich generieren wir aber neue Projekte und bringen dann den Installateur mit ins Spiel. Es sind so viele Chancen, die sich hier bieten – die wollen wir gemeinsam mit unseren Kunden nutzen.