

EHZ-Interview mit Ivonne Mayr-Hagn von Rauch Import

Das Beste für den Workplace

Erstmals schaffte Rauch Import den Sprung zum Distributor des Jahres im Bereich „Bestes Portfolio“. EHZAustria befragte Geschäftsführerin Ivonne Mayr-Hagn über die Ursachen des rasanten und unwiderstehlichen Aufstiegs des Mondseer IT-Distributors.

EHZAustria Als von den EHZ-Leserinnen und -Lesern frisch gekürter Distributor des Jahres für „Bestes Portfolio“ hat Rauch Import im Ranking alle österreichischen Marktgrößen hinter sich gelassen. Worauf führen Sie das zurück?

Ivonne Mayr-Hagn In erster Linie möchten wir uns natürlich bei allen bedanken, die bei der Wahl mitgemacht und für uns gestimmt haben. Für uns ist es auch immer ein Feedback des Handels, und die Auszeichnung als Nummer eins im Bereich Bestes Portfolio ehrt uns sehr. Unser Kerngeschäft ist seit jeher das Thema Drucken, im Bereich Supply sind wir seit Jahren Marktführer. Nichtsdestotrotz ist es uns sehr wichtig, unser Sortiment auf die Ansprüche unserer Kunden auszubauen.

Wir haben seit jeher den Anspruch, das Geschäft unserer Kunden noch erfolgreicher zu gestalten. Das gelingt uns einerseits durch qualitativ hochwertige Produkte und andererseits durch maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden – denn wir haben „Einfach mehr auf Lager“. Nicht nur physisch auf unserem Lager, sondern auch mehr an Ideen, individuellen Services und gut geschulten Mitarbeitern. Es ist schön zu sehen, dass die Händler unser Engagement schätzen und hinter uns stehen.

Worauf fokussieren Sie im Jahr 2019 Ihre Kräfte?

Mayr-Hagn An unserer Strategie, dass der persönliche Kontakt im Vordergrund steht, wird sich auch 2019 nichts ändern. Wir werden nach wie vor unseren Außendienst und somit die Nähe zum Kunden stärken. Der Ausbau weiterer Geschäftsfelder ist ebenso ein Thema und wird von uns geprüft. Im Mai werden wir unseren neuen Webshop launchen und mit einigen zusätzlichen Features ausstatten. Ebenso haben

wir geplant, dann nach und nach weitere Services digital anzubieten. Lassen Sie sich überraschen. Es ist uns ein Anliegen, unseren Kunden zuzuhören und aus den Gesprächen Lösungen für die Probleme unserer Fachhändler zu entwickeln und anzubieten. Unser „mehrWERT Paket“ wird immer weiter ausgebaut und bietet im Standard bereits unzählige innovative Möglichkeiten und Lösungen an.

Zeit und Möglichkeit haben, sich zu erholen und frische Energie zu sammeln. Nur so können sie während der Arbeitszeit das Bestmögliche geben und ihr volles Potenzial entfalten. Unsere Mitarbeiter sind zudem mit mobilen Geräten ausgerüstet und können von überall arbeiten – das ist aus unserer Sicht in der heutigen Zeit auch nötig. In den Positionen, in denen es möglich ist, stehen wir auch einer Homeoffice-Lösung offen gegenüber. Aus unserer

Sicht wird es jedoch künftig auch wichtig sein, den Mitarbeitern ergonomisch ausgestattete Arbeitsplätze zur Verfügung zu stellen. Dies wurde bei uns im Haus bereits umgesetzt, und viele unserer 60 Mitarbeiter arbeiten auch im Büro bereits im Stehen, angepasst an ihre persönlichen Wünsche.

In unserem Fokus steht, dass die Mitarbeiter gerne ins Büro kommen, sich wohl fühlen und so einen ausgezeichneten Job machen. Gesunde Mitarbeiter sind die Basis für

ein gesundes Unternehmen. Aus diesem Grund bieten wir auch zweimal jährlich den Workshop „Frische Energie“ an. Hier geht es vor allem um die Themen Ernährung und Bewegung. Und wenn Sie mich fragen, wie wir den Markt einschätzen – ja hier gibt es sicher viel Potenzial. Aber vielmehr, denke ich, sind wir als Unternehmer gefragt, diese Chancen und Möglichkeiten in den Betrieben auch umzusetzen.

Wir haben

einfach mehr

auf Lager!

Die Modernisierung des Arbeitsplatzes, der „Digital Workplace“, ist gegenwärtig ein weitreichendes und anhaltendes Thema. Wie schätzen Sie den Markt und die Chancen ein?

Mayr-Hagn Nach der vielfach diskutierten „Work Life Balance“ wird nun der neue Begriff „Workation“, also das Zusammenspiel aus Arbeit und Urlaub, in zukunftsgerichteten Unternehmen thematisiert. Wie wir bereits sehen, verändert sich das Arbeitsumfeld. An Arbeitgeber werden neue Anforderungen gestellt und gleichzeitig erwartet dieser von den Mitarbeitern oftmals die ständige Erreichbarkeit. Es gibt sicher unterschiedliche Meinungen, ob dies nötig und sinnvoll ist. Als Unternehmen legen wir bei Rauch Import großen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter die

Worauf sollen sich Reseller und Systemhäuser fokussieren?

Mayr-Hagn Dazu können wir keine Aussage treffen, denn die Anforderungen und Arbeitsweisen in Unternehmen sind individuell zu betrachten. Wir sind der Meinung, dass viele einen sehr guten Job machen und sich auf die richtigen und nötigen Dinge konzentrieren.

Wie unterstützen Sie Ihre Kunden mit Produkten, Lösungen und Dienstleistungen?

Mayr-Hagn Hier setzen wir vor allem auf unser bereits angeführtes mehrWERT-Paket mit vielen Lösungen für die unterschiedlichsten Themen des Handels. Wir sind jedoch auch für die Händler da, um individuelle, maßgeschneiderte Lösungen in kurzer Zeit zu finden. Dazu befinden

sich unsere Betreuer mit unseren Kunden in kontinuierlichen Gesprächen, und immer wieder kommen neue Services und Lösungen dazu. Hinsichtlich zusätzlicher Produkte sind wir offen und prüfen immer wieder, was zu uns passen kann und ob es sinnvoll ist. Mittlerweile bieten wir in unserem Sortiment über 12.000 Produkte von über 40 Herstellern an. Bei den Herstellern ist es ausschlaggebend, dass es qualitativ hochwertige Produkte sind und somit auch Innovationen angeboten werden können.

An welchen neuen Services für Ihre Kunden arbeiten Sie derzeit?

Mayr-Hagn Wie bereits erwähnt arbeiten wir derzeit daran, unsere Services zu digitalisieren. Kommt es jedoch im persönlichen Gespräch beim Kunden zu einer Problemstellung, sind wir auf Grund un-

serer Organisation – alle Abteilungen befinden sich am Standort Mondsee – flexibel und agil, um umgehend Lösungen anbieten zu können. Wir haben gerade im Webshop noch viele neue Services in Planung, über die wir zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht sprechen können, da sich auch diese Erweiterungen nach den Anforderungen unserer Kunden richten und aus unserer Sicht hohe Innovationskraft haben werden.

Zweimal jährlich veranstalten wir ein kleines aber feines Kundenevent bei uns im Mondsee mit knapp 30 Teilnehmern. Hier haben wir ebenfalls die Möglichkeit, Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden festzustellen und in unser mehrWERT-Paket aufzunehmen. Wir sind uns sicher, auch in den nächsten Jahren gut gerüstet zu sein. Und ich darf noch einmal wiederholen: Wir haben einfach mehr auf Lager!

KURZ & BÜNDIG

rauch import

Rauch Import

1985 wurde die Firma Rauch Import mit dem Anspruch „Vorsprung durch Service & Verlässlichkeit“ gegründet. Für den Fachhandel in Österreich tätig, entwickelte sich das Unternehmen kontinuierlich weiter und ist heute mit 60 Mitarbeitern und einer Kundenliste von über 1.200 Wiederverkäufern einer der führenden Anbieter für Drucker, IT-Zubehör sowie Kopier- und Druckerverbrauchsmaterialien. Nach mehreren Standortwechseln wurde 1997 das neue Betriebsgelände in Mondsee bezogen; direkt an der A1 Autobahnabfahrt Mondsee. Rauch Import legt großen Wert auf die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Weshalb regelmäßig zahlreiche Schulungen für das gesamte Team stattfinden. Auch wurde über ein Jahr harte Arbeit investiert, um den Kunden von Rauch Import den optimalen Service auszuarbeiten. Seit 2015 steht nun alles im Zeichen des mehrWERT-Paketes.

www.rauch-import.at

◀ **Ivonne Mayr-Hagn**
Geschäftsführerin von
Rauch Import