

Umstrukturierung für Österreich



Wolfgang Peterka / Foto: Thermoplan

Thermoplan hat das Österreichgeschäft neu organisiert und erwartet durch eine verstärkte Konzentration mehr Effizienz. Wesentliche Aufgaben werden in Zukunft zentral gesteuert und ausgeführt. Die Werksvertretungen in den einzelnen Bundesländern bleiben als Service- und Vertriebspartner wichtige Anlaufstelle für die Kunden vor Ort.

Seit April 2020 werden die Aufgaben in den Kernbereichen Vertrieb, Auftragswesen, Logistik, Kundenservice und Support in vollem Umfang von Thermoplan Deutschland wahrgenommen. Thermoplan Austria samt der Niederlassung in Lans (Tirol) ist geschlossen. Die operative Zuständigkeit bleibt unverändert ? als Country Manager Austria zeichnet Wolfgang Peterka, neben seiner Funktion als Geschäftsführer von Thermoplan Deutschland, auch weiterhin für das Österreichgeschäft des Kaffeemaschinenherstellers aus der Zentralschweiz verantwortlich.

Mit diesem Schritt wird der Geschäftsbetrieb sichergestellt und nahtlos fortgeführt. Zentrale Anlaufstelle für die Auftragsadministration, Warenlogistik sowie Serviceanfragen ist nun die deutsche Tochtergesellschaft. Die Lagerkapazitäten in Hockenheim sind für die Versorgung der österreichischen Kunden ausreichend dimensioniert und auch die personellen Ressourcen sind für die zusätzlichen Aufgaben vorbereitet. Durch vereinfachte Arbeitsabläufe sowie die Nutzung von Synergieeffekten lassen sich nun effiziente Prozesse und Kostenvorteile realisieren.

Seit der Gründung der Thermoplan Austria im Jahr 2011 wurde ein flächendeckendes Werksvertreternetz aufgebaut. Diese rechtlich selbständigen Handels- und Vertriebspartner

sind mit den wichtigen operativen Vertriebs- und Serviceaufgaben gegenüber den Kunden vor Ort betraut. Aktuell sorgen in Österreich zwölf offizielle Werksvertretungen für zufriedene Kunden.

Wolfgang Peterka zur Neuordnung des Österreichgeschäfts bei Thermoplan: ?Für Thermoplan bedeutet die Neuorganisation der geschäftlichen Abläufe keinen Rückzug aus dem österreichischen Markt. Ganz im Gegenteil: Es ist das erklärte Ziel, die Markterschließung für Thermoplan in diesem touristisch und gastronomisch bedeutsamen Land in allen Regionen erfolgreich fortzuführen und zu intensivieren. In den zurückliegenden Jahren wurde ein leistungsfähiges Netz von Werksvertretungen installiert. Mit Blick auf die Kundenbetreuung und -akquisition sind wir also hervorragend aufgestellt. Auf der anderen Seite haben wir mit der Black&White4 compact und der Black&White4 hervorragende, zuverlässige Kaffeemaschinen im Programm. Es liegt nun insbesondere an unseren Partnern, Verantwortung für die Marke zu übernehmen und die aufgebaute Vertriebs- und Servicestruktur gemeinsam mit Leben zu erfüllen und die Chancen zu nutzen.?