

„FIXER BESTANDTEIL UNSERER STRATEGIE“

Bernd Hörbinger, Vertriebsleiter LIAS Österreich



„Es gibt eigentlich kein Haus, in dem Liapor nicht drinnen ist“ – bringt es Bernd Hörbinger, Vertriebsleiter LIAS Österreich, im Interview auf den Punkt. Das Unternehmen verfolgt seit Jahren national wie auch international einen konsequenten Erfolgsweg. Mit dem Newsletter Tool von BAUDATENBANK.AT kann LIAS nicht nur wirtschaftlich und rechtlich gesichert arbeiten, sondern erreicht auch die richtige Zielgruppe.

Sie arbeiten bereits seit über 20 Jahren mit BAUDATENBANK.AT zusammen. Wie wurden Sie auf BAUDATENBANK.AT aufmerksam?

Da ich den Vertriebsbereich vor rund zwei Jahren bei LIAS Österreich übernommen habe, habe ich auch die „Baudatenbank“ übernommen. Zuvor habe ich diese aber schon in anderen Unternehmen genutzt und somit war die weitere Zusammenarbeit klar.

Sie nutzen insbesondere den Newsletter-Service und bewerben damit das Dämmstoffprogramm Liapor in der Zielgruppe Bauprofis. Warum sind die Newsletter von BAUDATENBANK.AT für Sie das genau richtige Kommunikationsmedium?

Newsletter sind aufgrund der DSGVO ein sehr schwieriges Thema. Mit dem Newsletter-Tool der Baudatenbank kann unser Unternehmen nicht nur wirtschaftlich und rechtlich gesichert arbeiten, sondern erreicht auch die richtige Zielgruppe.

Welche Zielgruppen meinen Sie damit konkret?

Architekten und Planer, aber auch Ausführende können hier durch unser Unternehmen erreicht werden.

Sie setzen bei den Inhalten Ihrer Beiträge gezielt auf den Faktor „Wiederholung“. Welche Überlegungen stehen hinter dieser Strategie?

Je dichter die Frequenz, umso sicherer die Trefferquote – eine Strategie, die sich 2018 immer wieder bestätigt hat. Wir verzeichnen zweistellige Zuwachsraten im Liapor Ground Bereich.

Wie häufig wechseln die Inhalte Ihrer Beiträge?

Wir setzen in unserer Kommunikation auf Schwerpunkte. Je intensiver und zielorientierter die Kommunikation, umso messbarer und erfolgreicher ist diese.

Ist es geplant, neben dem Newsletter-Service, künftig auch noch auf andere Leistungen von BAUDATENBANK.AT zurückzugreifen?

Die Baudatenbank ist ein Marketing Tool mit fixer Verankerung in unserer Marktbearbeitung und Strategie.

Die LIAS Österreich GmbH ist Teil der deutschen Liapor-Gruppe. Wenn Sie bitte kurz die Historie des Unternehmens skizzieren würden.

Blähton der Marke Liapor wird in mehreren europäischen Ländern produziert, Bautzfeld in Deutschland, Vintirov in Tschechien und Fehring in Österreich. Der Vertrieb erfolgt im gesamten Europa. Per Lkw, Bahn und Schiff versorgen die drei Werke den jeweiligen Markt mit hochwertigem Blähton. Liapor verfügt über

„Mit dem Newsletter der Baudatenbank können wir rechtlich gesichert arbeiten und die richtige Zielgruppe erreichen.“

Verkaufsbüros in der Schweiz und in den Niederlanden. Mit der Produktionsstätte in Fehring bei Graz hat sich das Unternehmen im Baustoffmarkt Österreichs hervorragend positioniert und beliefert verstärkt auch südosteuropäische Länder wie Ungarn, Slowenien, Bosnien-Herzegovina und Kroatien mit Blähton.

Welche Philosophie steht hinter Ihrer erfolgreichen Firmenentwicklung?

Der Umweltschutz hat bei LIAS einen besonders hohen Stellenwert. Wir schonen die Rohstoffquellen so weit wie irgendwie möglich. Das Produktionsverfahren ist äußerst effizient. Aus einem Kubikmeter Rohton machen wir fünf Kubikmeter Liapor. Modernste Rauchgasreinigungsanlagen sorgen für einen sauberen Brennprozess. Die Renaturierung abgebauter Flächen entspricht den neuesten Erkenntnissen. Die Natur erhält ihre Leihgabe in ökologisch sinnvoller Form zurück.

Wie ist Ihr Vertrieb strukturiert? Und: Inwieweit können Kommunikationsmaßnahmen wie der Newsletter von BAUDATENBANK.AT Ihren Vertrieb unterstützen?

Die Liapor-Werke unterhalten eigene Labors und Entwicklungsabteilungen, die eng zusammenarbeiten und die Expertise von Fachinstituten aus vielen Bereichen einbinden. Wir fertigen nicht nur den Grundstoff Liapor, sondern liefern auch das Know-how, um Liapor-Blähton zu Liapor-Mauersteinen, Liapor-Fertigteilen, Leichtmörtel und Leichtbeton weiterzuverarbeiten. Und genau aus diesem Grund ist Kommunikation mit dem richtigen Instrument an die richtige Zielgruppe notwendig. Denn nur so ist gesichert, dass die „Leut drüber Bescheid“ wissen.

Ein Blick auf die Produktion: Sie fertigen in vier Ländern, darunter auch in Österreich. Welchen Stellenwert hat Ihr Standort in Österreich für die Gesamt-Gruppe?

LIAS Österreich ist nicht nur für den heimischen Markt verantwortlich, sondern bildet den Brückenkopf in den Süden, welcher einen immer größer werdenden Anteil am Absatz darstellt. Somit ist LIAS Österreich ein extrem wichtiger Standort für die LIAS Gruppe.

Wo liegen die zentralen Stärken des Unternehmens LIAS – hinsichtlich der strategischen Ausrichtung, aber auch in Bezug auf das Produktportfolio?

Es wird immer mehr Aufmerksamkeit auf biologische Werte und Nachhaltigkeit gelegt, ebenso auf urbane Themen wie Überhitzung und Kühlung, aber auch Rückführung von Grünflächen. Und hier ist Liapor, der natürliche Baustoff auf dem Plan.

Liapor ist europaweit für Blähton bekannt. Blähton findet in der Bauwirtschaft die unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten. Wenn Sie Ihr Produktportfolio bitte kurz beschreiben würden.

Es gibt eigentlich kein Haus, wo nicht Liapor drinnen ist: Vom Fundament bis zum Dach. Beginnend mit der Geoschüttung, um instabile Untergründe zu stabilisieren, oder als Perimeterdämmung. Aber auch als Wandbaustoff in Form von Mauerwerkssteinen oder Fertigteilmwänden bis hin zum Kamin und den Dachsteinen. Im Geschossausgleich als Schüttung oder in der Dachbegrünung. Kurzum: Liapor ist ein natürlicher Baustoff, den schon die Römer zu schätzen wussten.

Ihre Referenzliste ist beeindruckend. Unter anderem findet sich darin der Wiener Austria Campus. Die Wiener U-Bahn fährt auf Liapor, auch bei der Schiffsanlegestelle Wien City sind Ihre Baustoffe zum Einsatz gekommen – zwei weitere Beispiele. Welches Ihrer Projekte war/ist für Sie besonders herausfordernd?

Für uns sind alle Projekte, unabhängig der Größe oder Anforderungen wichtig. Die Kundenzufriedenheit ist ein „Dauerprojekt“, dem wir uns gerne und jeden Tag stellen. Ein anderes Beispiel ist unser jüngstes Großprojekt, eine Wellness Hotel Anlage in Großarl, wo es nicht nur galt die technische Herausforderung anzunehmen, sondern auch den logistischen Part wirtschaftlich und zeitgerecht zu erfüllen.

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Wo liegt das Potenzial für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens?

Das größte Potenzial liegt für LIAS Österreich im Handel und im Schüttungsbereich. Ergänzt durch den Leichtbeton- und den Begrünungsbereich.

In welche Richtung gehen Ihre Forschungen?

Unsere Forschungen zielen einerseits auf Verbesserungen im bestehenden Produktionsablauf und andererseits auf Produktinnovationen. Besonders wichtig ist uns dabei die Schonung der Umwelt und die Renaturierung. Und natürlich wollen wir auch in der Kommunikation mit den Kunden immer am Puls der Zeit sein.

Für gute Ideen
zur Dämmung



Liapor[®]

Liapor International: 45 Mio Jahresumsatz mit 280 Mitarbeitern in vier Tochtergesellschaften und drei Produktionswerken.