

„HIER ERREICHEN WIR ALLE AUSFÜHRENDE“

Mag. Wilfried Lechner, Leitung Marketing und Kommunikation Wienerberger



Wienerberger – das Unternehmen steht als Synonym für hochwertige Ziegel. Ganz zu Recht ist die vor 200 Jahren gegründete Firma doch Weltmarktführer bei Hintermauerziegeln und Nummer 1 bei Tondachziegeln in Europa. Visionäre Denkansätze und die Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Technologien haben das Unternehmen groß gemacht und prägen auch heute die Strategie. Mag. Wilfried Lechner, Leitung Marketing und Kommunikation: „Bei der Online-Kommunikation setzen wir auf die Stärken von BAUDATENBANK.AT.“

Seit über zwanzig Jahren bauen Sie in der Online-Kommunikation auf BAUDATENBANK.AT. Wie wurden Sie darauf aufmerksam? Worin liegen für Sie die Stärken von BAUDATENBANK.AT?

Bereits mein Vorgänger hat mit Baudatenbank gearbeitet und hat mir das Medium als wichtiges Kommunikationstool in der Baubranche ans Herz gelegt. Die Baudatenbank ist für uns eine optimale Online-Plattform, um einerseits unsere Produkte an die Zielgruppe zu transportieren, andererseits nutzen wir natürlich auch die Möglichkeit, Ausschreibungstexte zu platzieren und darüber unser Geschäft breiter aufzustellen. Die Baudatenbank verschafft uns die Möglichkeit, wirklich alle relevanten Ausführenden der Branchen zu erreichen.

Welche Botschaften transportieren Sie über BAUDATENBANK.AT?

Bei uns, als Innovations- und Marktführer, geht es vor allem darum, dass wir unsere Produkte rasch und zielgerichtet an die Verarbeiter und Planer kommunizieren. Themen wie Nachhaltigkeit, Wärme- und Schallschutz, Energieeffizienz, Wertbeständigkeit und Ökologie stehen in die Prioritätenliste ganz oben. Natürlich ist auch die Serviceleistung und die hohe Produktqualität, die Wienerberger seit 200 Jahren liefert, eines der Kernthemen, die wir trans-

portieren. Die Einführung neuer, innovativer Produkte ist natürlich das Thema Nummer 1. Wenn wir Referenzen und tolle Projekte präsentieren, bemerken wir auch eine stärkere Nachfrage.

Mehrmals im Jahr schalten Sie Beiträge in den Newslettern von BAUDATENBANK.AT. Sie informieren über Ihre Premium-Produkte und präsentieren Innovationen wie die Wienerberger VR-Brille. Welchen konkreten Nutzen können Ihre Partner aus diesem neuen Tool ziehen?

„BAUDATENBANK.AT verschafft uns die Möglichkeit, unsere Kernthemen zu transportieren und wirklich alle relevanten Ausführenden zu erreichen.“

Anhand von Bauplänen kann man sich oft nicht so richtig vorstellen, wie man sich im fertigen Traumhaus oder in einzelnen Räumen fühlen wird. Hier hilft unsere App. Schon in der Planungsphase können individuelle Bau- und Einrichtungspläne virtuell dargestellt und mittels VR-Brille erlebbar gemacht werden. Das geht ganz einfach. Nach Einreichung der individuellen Bau- und Einrichtungspläne durch den Baumeister wird der Link zum

virtuellen Rundgang durch das geplante Haus innerhalb von 48 Stunden bereitgestellt. Wir wollen mit innovativen Tools wie diesem einen Beitrag leisten, um Planungsprozesse effizienter zu gestalten und Kunden- und Baumeisterbedürfnisse noch besser zu erfüllen. Kurzum: Digitalisierung und Kundennutzen stehen bei Wienerberger ganz oben auf der Agenda.

Der Wienerberger Konzern ist heute der größte Ziegelproduzent weltweit. Welche Philosophie steht hinter dieser international erfolgreichen Firmenentwicklung?

Der kontinuierliche Kulturwandel – heute verknüpft mit einer umfassenden Digitalisierungsstrategie, die unsere Prozesse in den kommenden Jahren noch effizienter machen wird. Wichtige Bausteine dafür sind unsere Planungs-Apps sowie die Virtual Reality-Lösungen. Wir verwirklichen im 21. Jahrhundert genau denselben kundenorientierten, nachhaltigen und zukunftsgerichteten Management-Ansatz, den auch die Gründerväter unseres Unternehmens im 19. Jahrhundert verfolgt haben.

Wienerberger feiert genau dieser Tage seinen 200. Geburtstag. Welche waren die ganz besonderen Highlights in diesen zwei Jahrhunderten?

1819 begründete der visionäre Unternehmer Alois Miesbach das Wienerberger Ziegelimperium. Innerhalb einer Generation gelang es ihm, aus einem lokalen Familienbetrieb das größte Ziegelwerk Europas aufzubauen und bereits 1845 wurden jährlich 50 Millionen Stück Ziegel hergestellt. Miesbachs Neffe Heinrich Drasche übernahm das Imperium seines Onkels im Jahr 1857. Er wurde einer der einflussreichsten und wohlhabendsten Industriemagnaten der Österreichisch-Ungarischen Monarchie. Die Nachkriegsjahre ab 1945 waren von Rekordinvestitionen und einer Rekordproduktion für den Wiederaufbau Wiens geprägt.

Ab Ende der 80er-Jahre startete mit der Übernahme der deutschen Oltmanns Gruppe die Internationalisierung. In den 90er-Jahren folgte die erfolgreiche Expansion nach Zentral-Osteuropa, Süd- und Westeuropa. In diese Zeit fielen auch die Gründung des Joint Ventures Pipelife für die Kunststoffrohr-Sparte, der Ausbau des Geschäfts mit keramischen Rohren, der Aufbau des Bereichs Fassadenziegel sowie der Einstieg ins Betonpflastersteingeschäft. 1999 ent-

wickelte sich Wienerberger durch die Akquisition von General Shale in den USA zum Global Player. Der Markteintritt in Kanada folgte ein paar Jahre später. Ein strategisch wichtiger Schritt wurde 2003 mit dem Aufbau des Geschäftsbereichs Dachsysteme durch die Übernahme von Koramic vollzogen. Anfang der 2000er Jahre wurde Wienerberger zum Weltmarktführer auf dem Ziegelsektor und die Nummer zwei bei Dachziegeln. 2012 übernahm Wienerberger zur Gänze den Kunststoffrohrspezialisten Pipelife. Zwei Jahre später den Dachziegelhersteller Tondach Gleinstätten, womit die Präsenz in Zentral-Osteuropa gefestigt werden konnte.

Der Ausbau der Aktivitäten in wachstumsstarken Märkten ist ein klares Ziel. Deshalb wurden im Jahr 2018 der niederländische Ziegelproduzent Daas Baksteen, der norwegische Rohrspezialist Isoterm und das rumänische Pflasterwerk Nadab erworben. Aktuelle Joint Ventures mit Startups wie Interbran und Fastbrick Robotics zeigen, wie das bestehende Produktportfolio innovativ und mit großem Potential erweitert werden kann.

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

Wir bauen unsere bestehenden Plattformen durch die Akquisition von marginstarken, wachstumsorientierten Unternehmen weiter aus. Um nachhaltig zu wachsen, stellen wir laufend alle Unternehmensbereiche auf den Prüfstand und analysieren die strategische Ausrichtung und das Wachstumspotenzial. Wir haben uns das Ziel gesetzt, bis Ende 2020 aus dem Verkauf von Geschäftsaktivitäten und von nicht betriebsnotwendigem Vermögen 150 Mio. Euro zu generieren. Diese Mittel stehen dann für die weitere Expansion und für Investitionen in marginstarke Wachstumsbereiche zur Verfügung.



16.596 Mitarbeiter
3,31 Mrd. Euro Umsatz
195 Produktionsstandorte
In 30 Ländern
Weltmarktführer bei Hintermauerziegeln

Nr. 1 bei Tondachziegeln in Europa
Führende Position bei Rohrsystemen in Europa
Nr. 1 bei Flächenbefestigungen aus Beton in Zentral-Osteuropa