

1•17

# VISION

Das Magazin der Fachgruppe  
Maschinen- und Technologiehandel  
WIRTSCHAFTSKAMMER VORARLBERG



ERFOLG MIT B2B  
ONLINE-SHOP

Haberkorn-Prokurist Leissing

SELBER MACHEN  
WAR GESTERN

Roboter im Ländle

DIGITAL HANDELN  
5-PUNKTE-PLAN

von Barbara M. Thaler

# VON DER SCHRAUBE BIS ZUM T-SHIRT

Begonnen hat alles mit einer kleinen Seilerelei in Bregenz, 1932 gegründet von Leopold und Frieda Haberkorn. Heute versorgt Haberkorn, der mittlerweile größte technische Händler Österreichs, Industrie- und Bauunternehmen mit einem Sortiment von über 200.000 Artikeln.

Haberkorn beliefert Industrie- und Bauunternehmen mit Arbeitsschutz, Schmierstoffen und technischen Produkten wie Schläuchen, Maschinenelementen und Hydraulik. Kompetente Fachberater, Produktdienstleistungen und die besondere Kenntnis der Beschaffungsmärkte in allen Sortimenten machen Haberkorn zum Multispezialisten. E-Business und Logistik-Lösungen ersparen den Kunden Zeit und Geld. Das Familienunternehmen mit Sitz in Wolfurt wurde 1932 gegründet. Heute zählt Haberkorn mit über 1.600 Mitarbeitern und mehr als 30 Standorten in Österreich, Deutschland, Schweiz und Osteuropa zu den führenden technischen Händlern Europas.

Das Online-Eldorado von Haberkorn begeistert auch nicht technikaffine Menschen. Über 200.000 Artikel sind hier für Unternehmen abrufbereit. Wer den sehr gut strukturierten und übersichtlich aufgebauten Shop

besucht, wähnt sich in einem riesigen Kaufhaus für technische Produkte. Täglich verlassen hunderte Pakete – große und kleine – die Logistikhallen der Haberkorn-Zentrale in Wolfurt. Als diese im Herbst 2005 eröffnet wurden, fragte sich sogar der Vorstand, ob diese Hallen nicht doch eine Nummer zu groß sein könnten. Heute, knapp zwölf Jahre später, sind die Lagerkapazitäten mehr als ausgeschöpft und eine Erweiterung steht zu 99 % fest.

Haberkorn-Prokurist Joachim Leissing ist seit 1983 bei Haberkorn tätig und kennt das Unternehmen von der Pike auf. Er durchlief alle Stationen – von der Lehre bis zur Geschäftsleitung – und ist mit der Online-Thematik vertraut.



Prokurist Joachim Leissing

---

„Haberkorn ist ausschließlich im B2B-Bereich tätig. Das Gesamtthema Digitalisierung ist im B2B-Geschäft von enormer Tragweite und wird einen immer größeren Raum einnehmen.“

– Prokurist Joachim Leissing

---





„Hunderte Pakete verlassen täglich unser Logistikzentrum – über ein Viertel davon wurde digital bestellt.“

– Prokurist Joachim Leissing



### Herr Leissing, seit wann betreibt Haberkorn einen Online-Shop?

Die Anfänge des Online-Shops liegen schon sehr weit zurück – und zwar so ca. im Jahr 2000. In der Zwischenzeit haben wir mehrere komplette Online-Shop-Relaunches vollzogen. Der letzte Relaunch war gerade im Dezember 2016. Die stetige Anpassung ist wichtig, da sich die Anforderungen an einen Online-Shop in den letzten Jahren komplett gewandelt haben.

### Welche Marktentwicklung war ausschlaggebend für diesen Schritt in den digitalen Handel?

Die Vereinfachung des Beschaffungsprozesses ist seit jeher als Österreichs größter technischer Händler unser Hauptanliegen. Damit gelingt es, unseren Kunden Zeit und Geld zu sparen.

### Sind alle Haberkorn-Artikel auch online verfügbar?

Es ist aus unserer Sicht wesentlich, dass wir die Produkte, die wir in Katalogen abbilden, auch online mit allen vollständigen Informationen, Bildern etc. verfügbar haben. Aktuell sind dies bei Haberkorn über 200.000 Artikel, auf die der Kunde online und auch offline zugreifen kann.

### Welche Entwicklung erwartet Haberkorn für das Online-Geschäft in den kommenden Jahren?

Wir stellen einen starken Trend im Bereich Digitalisierung fest. Dieser Bereich weist seit einigen Jahren ein zweistelliges Umsatzwachstum auf. Zu beachten ist dabei, dass unter digital nicht nur der Online-Shop zu sehen ist, sondern auch wichtige Lösungen

wie EDI-Anbindungen, Scanner- und Bewirtschaftungslösungen sowie andere Arten elektronischer Bestellvorgänge.

### Wie wichtig ist die Betreuung der Kunden vor Ort?

Als stationärer technischer Händler bieten wir unseren Kunden den Vorteil, den jeweils bequemsten Kanal nutzen zu können.

### Was raten Sie Händlern in Bezug auf den Online-Handel?

Wichtig ist es immer, sich im Vorfeld die strategische Vorgehensweise genau zu überlegen, weil eine klare Multi-Channel-Strategie natürlich auch große Aufwände und Investitionen mit sich bringt. Nichtsdestotrotz führt mittelfristig kein Weg an der Digitalisierung vorbei. «

### HABERKORN HOLDING AG

**Gegründet:** 1932

**Mitarbeiter (Gruppe):** 1.600

**Vorstand (Gruppe):** Dr. Wolfgang Blum (Vorsitz), Wolfgang Baur, Mag. Gerald Fitz

**Standorte in Österreich:** Wolfurt, Wien, Rum/Innsbruck, Leonding, Villach, Graz

**Auslandsstandorte:** Bulgarien, Deutschland, Kroatien, Polen, Schweiz, Serbien, Slowenien, Slowakei, Tschechien, Ungarn

**Umsatz 2016 (Gruppe):** 397 Mio. Euro

**www.haberkorn.com**  
**shop.haberkorn.com**