

MAGIRUS LOHR ALS BBG BESTBIETER

20 von 21 Losen wird Magirus Lohr künftig im Rahmen der BBG-Fahrzeugbeschaffungsaktion bedienen können, so das Ergebnis der aktuellen Ausschreibung. Grund genug für FEUERWEHR.AT mit Christian Reisl von Magirus Lohr über die nahe Zukunft zu sprechen. Im Zuge dessen wurden auch ein neuer Sales Manager und ein eigener Key Account BBG vorgestellt.

Interview geführt durch Richard Berger

Link
Tipp

fire.cc/bbg

Im aktuellen BBG-Katalog finden Sie alles für die Feuerwehr. Nun auch mit allen 21 Losen!



FEUERWEHR.AT: Herr Reisl, was bedeutet der Zuschlag der BBG für Magirus Lohr?

CHRISTIAN REISL: Lieber Herr Berger, das kann ich nicht in einem Satz beantworten – darf ich etwas ausholen? „20 von 21“ „theoretisch jedes Feuerwehrfahrzeug von 3,5 – 14 t bzw. aus dem bestehenden Vertrag bis 16t“ bedeutet in wirtschaftlicher Sicht ein hohes Maß an planbaren Ressourcen und stabiler Entwicklung für unser Unternehmen. Es bedeutet auch, dass unsere interne Entwicklung in allen Bereichen in die richtige Richtung läuft. Dass unsere jungen Talente bereit sind, Herausforderungen anzunehmen und mit Engagement und Herzblut verfolgen. Ohne intensive Zusammenarbeit in allen Bereichen wäre der Umfang dieser Ausschreibung gar nicht bewältigbar gewesen.



**„WIR LEBEN FEUERWEHR!
JEDER KUNDE IST UNS
WERTVOLL, EGAL WELCHES
PRODUKT, EGAL WELCHE
BESCHAFFUNGSART[...]“**

**Christian Reisl,
Geschäftsführer Magirus Lohr**

DOMINIK GALFUSZ:

Würde man alle Unterlagen ausdrucken, wären es rund 11.000 A4-Seiten gewesen, in Dateien gesprochen weit über 1.000 und etliche Gigabite.

CHRISTIAN REISL:

Gewaltig, auch hier ein klares Zeichen. Dominik Galfusz hat die gesamten Aktivitäten in der Ausschreibungsphase koordiniert und zusammengeführt, er ist eines unserer jungen Talente, die unsere Zukunft aktiv mitgestalten. Er wird auch die Vertriebsverantwortung für unseren Heimmarkt übernehmen und ist damit unser neuer Sales Manager. Dieser Zuschlag bedeutet

aber auch ein hohes Maß an Verantwortung. Verantwortung für das Beschaffungswesen der Feuerwehr. Das Gewinnen einer Ausschreibung, das Vertrauen und die Beauftragung durch einen Kunden sind eine Sache, die Abwicklung bis hin zur Nachbetreuung und die Kundenbindung die Andere. Auch hier nehmen wir diese Aufgabe sehr ernst und haben, speziell für die Abwicklung des BBG-Rahmenauftrages, einen eigenen BBG Key Account installiert. Roland Zipfinger wird diese Aufgabe ab sofort übernehmen und unser Vertriebsteam in den Bundesländern unterstützen. Er wird das Bindeglied zu unseren internen Abteilungen darstellen, um einen koordinierten Ablauf des Beschaffungsprozesses zu gewährleisten. Um nun auf Ihre Eingangsfrage zurück zu kommen, was dieser Zuschlag für uns bedeutet: Er bedeutet Freude, Stolz, Anerkennung für das Geleistete – Motivation, Antrieb, Verantwortung für das Kommende. Wir lieben Feuerwehr! Jeder Kunde ist uns wertvoll, egal welches Produkt, egal welche Beschaffungsart – es ist unser Credo, individuell auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen. Genau diese Vorgehensweise unterstützt ja auch die Beschaffung über die BBG – Stichwort „Auftragskonkretisierung“.

Wie kommen nun die Feuerwehren zu den Losen?

DOMINIK GALFUSZ: Die einzelnen Lose mit Musterunterlagen wie Zeichnungen, Angeboten oder Gewichtsrechnungen, werden Zug um Zug im eShop der BBG abgebildet und können mit der jeweiligen BBG-Kundennummer – welche Voraussetzung für eine Beschaffung über die BBG ist – eingesehen werden bzw. auch heruntergeladen werden. Der Kunde hat jedoch auch die Möglichkeit, über einen unserer Zonenleiter oder unseren Key Account BBG



sowie über die direkte Kontaktaufnahme mit der BBG zu seinen ersten Informationen zu kommen. Es erfolgt danach die Beratung bis hin zur finalen Angebotsgestaltung, welches zur Bestellung in den eShop hochgeladen wird. Über die Freigabeprozedur der BBG werden wir dann elektronisch beauftragt und starten die Auftragsabwicklung.

Und wie können ausschreibungskonform Abänderungen vorgenommen werden?

ROLAND ZIPFINGER: Die ausschreibungskonformen Abänderungen, bzw. die individuelle Ausarbeitung des jeweiligen Produktes nach den Vorstellungen des Kunden, erfolgen mit unseren Vertriebsmitarbeitern und münden in eine sogenannte „Angebotskonkretisierung“. Im Zuge dieser Angebotskonkretisierung kann der Kunde aus einem breiten Spektrum an Optionen sein individuell gestaltetes Feuerwehrfahrzeug – immer im Rahmen der jeweils geltenden und definierten Richtlinien – kreieren und zur Bestellung bringen.

CHRISTIAN REISL: In diesem Ablauf liegt auch der wesentlichste Vorteil für den Kunden. Die von der BBG geschaffene Möglichkeit einer rechtssicheren Beschaffung über das Shopmodul bedeutet für die Feuerwehr eine enorme Erleichterung durch den Wegfall des umfangreichen Ausschreibungsprozederes und für den Beschaffer keine zusätzlichen Aufwände/Kosten, die bei einer rechtskonformen Aus-

schreibung in elektronischer Form (zwingend vorgeschrieben seit Oktober 2018) immer auflaufen.

Seit einem Jahr ist das Areal bei Graz im Besitz von Magirus Lohr. Wie geht es dort weiter?

CHRISTIAN REISL: Konkret haben wir im Mai 2019 das von Ihnen angesprochene Grundstück erworben, welches sich im Bezirk Graz-Umgebung, in der Gemeinde Premstätten, Ortsteil Zettling befindet. Wir haben alle Planungs- und Vorarbeiten abgeschlossen, die Erschließung des Areals ist im Gange und wir stehen somit in den Startlöchern für den Bau. Im Jahr 2020 sollen die Errichtungsarbeiten soweit abgeschlossen werden, sodass wir unseren Firmensitz nach Premstätten verlegen können. Die Realisierung dieses Projektes zeigt das Bekenntnis unserer Konzernführung zu unserem Unternehmen und zum Wirtschaftsstandort Steiermark – auch nichts Selbstverständliches in diesen Tagen!

Wo seht ihr Magirus Lohr in fünf Jahren?

CHRISTIAN REISL: Mit beiden Beinen am Boden (lacht) – Wir werden mit dem uns von allen Seiten entgegengebrachten Vertrauen sorgsam umgehen, mit unserem gesamten Team den eingeschlagenen Weg fortführen und ein attraktiver, moderner Arbeitgeber in der Region werden, unseren Kunden ein verlässlicher Partner für alle Angelegenheiten um das Feuerwehrwesen – über den Kauf eines Feuerwehrfahrzeuges hinaus – sein, gemäß unserem Motto „SERVING HEROES. SINCE 1864“.

Links v.l.n.r.: Christian Reisl (Geschäftsführer), Dominik Galfusz (Vertriebsleiter) und Roland Zipfinger (Key Account Manager BBG)

Oben: Christian Reisl und Dominik Galfusz bei der Planung anstehender Vertriebsangelegenheiten