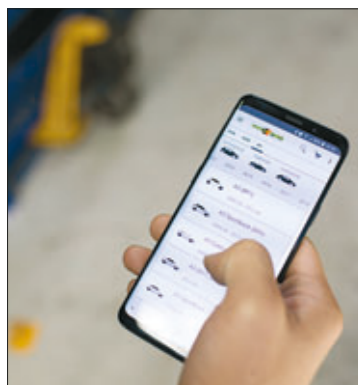


# Als innovativer Partner für Werkstätten etabliert

In vier Jahrzehnten entwickelte sich das Klagenfurter Unternehmen Kirilowitsch vom Zwei-Mann-Handelsbetrieb zum Spezialisten für Autoteile, Karosserie und Reifen mit 44 Mitarbeitern, eigenem Onlineshop und praktischer Kunden-App.

ANITA ARNEITZ

Oktober bedeutet für Familie Kirilowitsch immer ein wenig Ausnahmezustand. Die Lagerhallen sind bis oben hin voll mit Autoreifen und das Telefon klingelt ununterbrochen. Acht Mitarbeiter sitzen im Callcenter und nehmen



Quasi direkt unter der Hebebühne können Werkstätten Ersatzteile über die App bestellen.



Alle Hände voll zu tun haben in der Hauptsaison Attila Kirilowitsch jun. und Mitarbeiter René Lettkemann. Die Lagerhallen sind bis oben hin mit Autoreifen gefüllt.

täglich bis zu 120 Anrufe entgegen. Ohne Onlineshop und eigene Kunden-App für Smartphone und Tablet würde es in der Hochsaison nicht mehr gehen. „Wenn uns ein Kunde nicht gleich per Telefon erreicht, bestellt er seine Ersatzteile einfach über das Internet“, erklärt Attila Kirilowitsch jun. Er führt inzwischen in der zweiten Generation den Familienbetrieb und kümmert sich neben dem Betriebswirtschafts-masterstudium an der Universität Klagenfurt überwiegend um Digitalisierungsprojekte und Marketing. „In Zukunft wird es noch stärker in Richtung Onlinehandel gehen“, weiß der Junior. Dafür werden rechtzeitig die Weichen gestellt.

Sein Vater und Seniorchef Attila Kirilowitsch hat mit den technischen Veränderungen kein Problem. Ganz im Gegenteil. Er war in Sachen Digitalisierung schon immer ein Vorreiter und startete bereits vor 20 Jahren mit dem ersten Onlineshop.

„Obwohl es damals eigentlich gar nicht notwendig war, investierten wir von Anfang an in ein umfangreiches EDV-System. Das hat uns zu einer gewissen Ordnung gezwungen und wurde im Laufe der Jahre immer wieder erweitert“, erzählt der Firmengründer.

Heute sind Lager und Bestellung automatisch erfasst. Sobald ein Ersatzteil entnommen wird, wird es sofort nachbestellt. Auch zu Spitzenzeiten wie jetzt in der Reifenwechselsaison hält das System. „Die Belastbarkeit wird von Zeit zu Zeit mittels Crashtest ermittelt, um rechtzeitig Verbesserungen vorzunehmen und die EDV auf dem neuesten Stand zu halten“, erzählt Kirilowitsch. Das verschaffte dem mittelständischen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil. Der nächste Schritt ist das papierlose Büro. „Arbeitswege werden erspart und es gibt eine bessere Übersicht, aber weniger Arbeit gibt es dadurch nicht“, weiß der Seniorchef.

Als er 1978 das Unternehmen gründete, mietete er einen Stadl von einem Bauern und startete mit einem Mitarbeiter. Immer wieder investierte und erweiterte er. Inzwischen hat sich der Klagenfurter Betrieb mit 44 Mitarbei-



tern als Spezialist für Autoteile, Karosserie und Reifen etabliert. Zu den Kunden zählen Werkstätten und Firmen aus Kärnten, Osttirol und der Steiermark, die täglich mit einer Flotte von zehn Zustellfahrzeugen beliefert werden.

„Früher sind gewisse Einzelteile bei einem Auto repariert worden. Das ist passé. Trotzdem bieten wir alles von A wie Anlasser bis Z wie Zahnriemen“, sagt Kirilowitsch. Es gibt fast nichts, was nicht besorgt werden kann. Zwar habe sich im Laufe der Zeit die Technik verändert, aber das Erfolgsrezept des Unternehmens ist gleich geblieben – geschultes Fachpersonal und ein möglichst großes Zentrallager. „Nur durch unser Vollsortiment und unseren Service können wir mit dem internationalen Wettbewerb mithalten.“ Sein Sohn ergänzt: „Dabei müssen wir nicht zwingend der Billigste sein, wenn



Firmenkunden und Privatleute können vor Ort ihre Reifen gleich von Alexander Scherr montieren lassen. Die Sommerreifen werden bis ins Frühjahr im Depot eingelagert.



Firmengründer Attila Kirilowitsch sen. und sein Sohn Attila jun. sind ein eingespieltes Team und teilen sich die Begeisterung für den Automotiv-Bereich. Fotos: Just (6)

Leistung, Qualität und Service passen. Überhaupt könne man als mittelständischer Familienbetrieb flexibler reagieren als so

mancher Konzern. „Die zeitungsbundene Eigenleistung ist die Stärke von Familienbetrieben“, ist Attila Kirilowitsch sen. überzeugt.

Die Zusammenarbeit zwischen den Generationen funktioniert ausgezeichnet. „Wir streiten nie und haben eine wertschätzende

Kommunikationsbasis“, verrät der Junior. Die Betriebsnachfolge sei auf Schiene, die Pläne für die Zukunft geschmiedet.

## INTERVIEW MIT ...

... Firmengründer Attila Kirilowitsch sen. und seinem Nachfolger Attila Kirilowitsch jun.

### „Betriebe brauchen gute Mitarbeiter, Mut und ein bisschen Glück“

„Kärntner Wirtschaft“: Was braucht es, um unternehmerisch erfolgreich zu sein?

Attila Kirilowitsch sen.: Grundsätzlich sollte man als Unternehmer seinen Markt und die Mitbewerber gut kennen, um im richtigen Augenblick auf Veränderungen reagieren zu können. Weiters sind ein gewisses Fingerspitzengefühl und Mut für Investitionen nötig. Genauso wichtig sind in unserem Bereich die Mitarbeiter. Wenn alle zusammenhalten, dann funktioniert es. Und ein bisschen Glück braucht man auch.



Attila Kirilowitsch sen. gründete den Betrieb vor 40 Jahren in Klagenfurt.

Welche Werte sind Ihnen wichtig?

Attila Kirilowitsch sen.: Verlässlichkeit und Loyalität. Wir haben ein Saisongeschäft, aber ar-

beiten bewusst nicht mit Leiharbeitern. Mir ist es wichtig, dass die Mitarbeiter das ganze Jahr über vollbeschäftigt sind und dafür erwarte ich, dass wir alle am gleichen Strang ziehen, auch wenn einmal mehr los ist.

Welchen Wunsch würden Sie an politische Entscheidungsträger richten?

Attila Kirilowitsch sen.: Die aktuelle gesellschaftliche Entwicklung ist bedenklich. Seit Jahren wird politisch über eine Umverteilung gesprochen, aber bis jetzt ist nichts passiert. Eine Mittelschicht gibt es bald nicht mehr, sondern nur noch Arm und Reich. So kann es nicht weitergehen.

Wie werden die Leistungen der Unternehmen in der Öffentlichkeit wahrgenommen?

Attila Kirilowitsch sen.: Ich glaube, die Öffentlichkeit nimmt die Leistungen der Betriebe wahr. Es gibt durchwegs ein positives Echo von draußen.

Welche Herausforderungen gibt es in Ihrer Branche?

Attila Kirilowitsch jun.: Zum einen ist es unsere Stärke, ein Vollsortiment zu bieten. Zum anderen ist es herausfordernd, Bewegung im Lager zu halten und mit dem Platz auszukommen.



Attila Kirilowitsch jun. studiert Betriebswirtschaft und führt das Unternehmen weiter.

Ihre Zukunftspläne?

Attila Kirilowitsch jun.: Die Entwicklung der Wirtschaft lässt sich schwer vorhersagen, aber wir blicken optimistisch in die Zukunft. Der Trend geht sicher weiter in Richtung Internet und digitale Bestellungen per Handy oder Tablet. Vielleicht weiten wir auch unsere Zustellregionen aus. Dank der Paketdienste können wir unsere Waren europaweit liefern.

## FAKTEN

- ▶ 1978 mietet Attila Kirilowitsch sen. einen Stadl in Klagenfurt und beginnt mit einem Mitarbeiter den Handel mit Autoersatzteilen.
- ▶ 1982 kaufte er ein eigenes Betriebsgrundstück, fünf Jahre später entstand die erste mehrstöckige Halle, die immer wieder erweitert wurde.
- ▶ 2006 erfolgte ein Neubau von Büro, Verkaufsraum und Lager. Heute umfasst das Firmengelände 10.000 Quadratmeter.
- ▶ Derzeit sind 44 Mitarbeiter beschäftigt.
- ▶ Zehn Fahrzeuge beliefern Kunden in Kärnten, Osttirol und der Steiermark.