

FAZIT

„Mit der Technogroup fühlen wir uns in manchen Belangen noch einen Schritt näher als beim Hersteller“, antwortet Gerhard Wagner auf die Frage nach der Qualität des Services. Dass vor der Entscheidung für die Technogroup Preis gegenüber Leistung auf Herz und Nieren geprüft wurden, ist selbstredend und so trug auch das stimmige Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidend zur schlussendlichen Zusammenarbeit bei.

Doch es gab noch andere gute Gründe, die den Ausschlag für die Zusammenarbeit mit der Technogroup gaben. Dazu gehörten ein professionell ausgestattetes Ersatzteillager mit Refurbished und Neuteilen, das passend für die IT-Landschaft von Pöttinger war. Die zentrale Hotline, eine übersichtliche Abwicklung und transparente Wartungsabläufe, die leicht zu überblicken sind, waren ebenfalls ausgezeichnete Argumente, um sich für die Technogroup zu entscheiden.

Dass bei einer erfolgreichen Partnerschaft auch die Chemie stimmen muss, kann entscheidend sein und auch hier konnte die Technogroup punkten. Darüber hinaus überzeugten die bekannten Leistungen und summa summarum ergaben alle Alleinstellungsmerkmale der Technogroup



VERANTWORTUNG:
Landwirtschaft auch künftigen Generationen ermöglichen

die Entscheidung zur Zusammenarbeit. Kurz und knapp formulierte es Gerhard Wagner: „Gutes, profundes Portfolio und ausgezeichnete Referenzen großer Unternehmen sprechen für die Technogroup.“

„Ich bin beeindruckt von dem Familienunternehmen Pöttinger, dessen Technologieanforderungen und erfolgreichen Entwicklungen für die Landwirtschaft – aber auch von dem Verständnis zum Thema Partnerschaft und Kundennähe. Die Technogroup ist wie Pöttinger ein Unternehmen, das von den Gründern geführt wird. Den Menschen in den Mittelpunkt des Handelns zu stellen, ein Leitsatz bei Pöttinger, transformieren wir in „Service mit Leidenschaft“,

so Claus Fischer, Gründer und Geschäftsführer der Technogroup IT-Service GmbH, und ergänzt: „Zu keinem Zeitpunkt war IT-Service so anspruchsvoll wie heute, muss sie doch jederzeit verfügbar sein. Für uns als Service-Firma heißt dies: Überzeugen durch Leistung, denn nur Taten und Fakten sprechen für sich.“

www.poettinger.at



» CUSTOMER SUCCESS STORY



ALOIS PÖTTINGER

AGRAR-TECHNIK

WARTUNG

! INFO BOX

HERAUSFORDERUNG

- Dauerhafte Verfügbarkeit der IT
- Ständiger Ausbau der Vertriebs- und Servicenetze

SYSTEME & SOFTWARE

- o Citrix Xen App
 - o HP
 - o Dell
 - o IBM

VORTEILE

- + Stimmiges Preis-Leistungs-Verhältnis
- + Transparente Wartungsabläufe
- + Professionelles Ersatzteillager

M1079077-2

TECHNOGROUP IT-SERVICE GMBH

Feldbergstraße 6 · 65239 Hochheim · Telefon: +49 6146 8388-0 · Telefax: +49 6146 8388-222 · E-Mail: info@technogroup.com

www.technogroup.com

» 08.2017





MARKTFÜHRERSCHAFT:
Unschlagbar in
Arbeit und Qualität

GEMEINSAM MEHR BEWEGEN: PÖTTINGER UND DIE TECHNOGROUP WIE IT-SERVICE IN DER LANDWIRTSCHAFT MITWIRKT

DIE GESCHICHTE DES ERFOLGS

Das oberösterreichische Familienunternehmen Pöttinger hat sich seit seiner Gründung im Jahr 1871 zu einem der bedeutendsten Landtechnikhersteller Europas entwickelt. Im Wirtschaftsjahr 2009/2010 wurden mit knapp 1.150 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern 182 Mio. Euro Umsatz erzielt. 80 Prozent dieses Ergebnisses resultieren aus dem Export über das weltweite Vertriebsnetz.

Am Anfang stand die Produktion von Mühlen und Pressen, die von Häckslern und Mähmaschinen ergänzt wurde. Das Produktionsprogramm wurde in den folgenden Jahrzehnten mit Heuaufladern und Heuraupen erweitert. Mit der Erfahrung und der Marktnähe entwirft Pöttinger Mitte der 60 Jahre den ersten Ladewagen mit dem Ergebnis, dass das Unternehmen zum Weltmarktführer wird. Diese Entwicklung aus dem Marktbedarf heraus wird eines der Kennzeichen von Pöttinger in den nächsten Jahren.

TECHNOLOGIE STEHT IM MITTELPUNKT

Zur Erweiterung und Verbesserung des Produktprogramms investiert Pöttinger ständig in Forschung und Entwicklung, sowie in den kontinuierlichen Ausbau des eigenen Prüfzentrums im Technologie- und Innovationszentrum, dem Mittelpunkt der Qualitätssicherung. Das Technologie- und Innovationszentrum der Organisation in Grieskirchen, Österreich, zählt zu den größten Know-how-Zentren Europas. Für Pöttinger ist dies das Herzstück, da hier extreme Einsatzverhältnisse simuliert und Belastungsgrenzen der Pöttinger Produkte ermittelt werden.

Eine dieser ungewöhnlichen Prüfmethoden ist der multiaxiale Schwingtisch, kurz MAST, genannt. Beschleunigungen gleich einem Raketenstart und Schwingungen ähnlich einem Erdbeben, werden dabei simuliert. 4,5 Tonnen Nutzlast können mit dem in der Landtechnik einzigartigen Prüfstand getestet werden. Ein weiteres Highlight an Prüftechnik ist der 4-Poster. Er simuliert das gesamte Arbeitsleben einer jeden Pöttinger-Maschine im Zeitraffer. Der Vorteil dieser Zeitmaschine ist Zeitersparnis von bis zu 75 Prozent gegenüber einem Feldversuch. Dies sind Ergebnisse, die Geschichte schreiben.

GEHEIMNISSE DER MARKTFÜHRERSCHAFT

» PARTNERSCHAFT GROSS GESCHRIEBEN

Der internationale Erfolg des Unternehmens ist auf partnerschaftliches Verhalten zurückzuführen. Das Eingehen auf Kundenbedürfnisse führte zu einer umfangreichen Produktpalette im Sektor Grünland und Bodenbearbeitung. Damit deckt Pöttinger unterschiedliche Anforderungen seiner Kunden individuell und weltweit ab. Die rege Innovationsbereitschaft des Unternehmens führte nicht nur zu neuen Maschinen und Verfahrenskonzepten, sondern auch zur Weltmarktführerschaft im Segment Ladewagen.

» KUNDENNÄHE INTERNATIONAL

Kundennähe heißt für Pöttinger auch räumliche Nähe. Deshalb investiert das Familienunternehmen in den ständigen Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes. Das garantiert eine schnelle Versorgung und optimale Betreuung der Kunden vor Ort.

Neben den vier internationalen Produktionsstandorten in Österreich (Grieskirchen), Deutschland (Landsberg a. Lech und Bernburg) und Tschechien (Vodnany) verfügt Pöttinger über eine Vielzahl an Vertriebstöchtern in Deutschland, Frankreich, Italien, Schweiz, Kanada, Australien sowie Poettinger US Inc., TOV Pöttinger Ukraine und Pöttinger Russland.

» VISION VON PÖTTINGER

„Pöttinger nimmt als Familienunternehmen seine Verantwortung gegenüber nachfolgenden Generationen und der Umwelt sehr ernst: Es ist unsere Aufgabe, Landtechnik zu entwickeln, die Landwirtschaft mit all ihren Aspekten auch in Zukunft zulässt, denn Landwirtschaft braucht jeder. Dafür setzen wir uns mit Leidenschaft ein“, so die Geschäftsführer Heinz und Klaus Pöttinger.

IT - DAS NERVENZENTRUM

Dass in einem technologiegeführten Unternehmen die IT eine besondere Bedeutung hat, liegt auf der Hand. Unvorstellbar, wenn im Grieskirchner Technologiezentrum der MAST oder der 4-Poster, der das Arbeitsleben der Produkte simuliert, oder aber die Tests in der Klimakammer und auf dem Prüffeld ausfallen würden. Ganz zu schweigen von der Produktion und Fertigungssteuerung. Alle IT-Prozesse werden von der Zentrale in Grieskirchen gesteuert.

„Verzögerte Auslieferungen an unsere Kunden sind inakzeptabel. Wenn die Rückmeldungen in die Produktion ausbleiben, haben wir ein Problem, ein großes Problem. Und wenn das SAP-System nicht verfügbar ist, gibt es keine Bestellungen. Was wir bei einem Stillstand der Prozesse fürchten, ist der Dominoeffekt. Wir denken, alles getan zu haben, um diesen ungünstigsten Fall auszuschließen, denn Kundenzufriedenheit ist eines unserer obersten Gebote“, erläutert Gerhard Wagner, Teamleiter für IT und Infrastruktur bei Pöttinger, die Situation.

IT-INFRASTRUKTUR FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

Die IT-Umgebung besteht aus über 40 physischen und mehr als 50 virtualisierten Servern in einer VMware-Umgebung (mit gesamtheitlicher Tendenz zu einer dreistelligen Serveranzahl im Rechenzentrum). Auf Basis dieser Systeme werden unter anderem Dienste wie Citrix XenApp und SAP für das Unternehmen bereitgestellt.

Die IT-Landschaft im Firmensitz Grieskirchen versorgt alle Produktionsstandorte von Österreich (Grieskirchen) über Deutschland (Landsberg und Bernburg) bis zum Standort in der Tschechischen Republik in Vodnany und darüber hinaus etliche weltweit verteilte Vertriebsaußenstellen.

In einer gewachsenen IT-Struktur versehen Geräte von Dell über HP bis IBM ihren Dienst. „Dieser Status der Entwicklung ist geplant. Wir haben gelernt, uns nicht nur auf einen Hersteller zu verlassen. Das Risiko zu minimieren, ist unsere Aufgabe und dies heißt, breit aufgestellt zu sein“, fasst Gerhard Wagner die Strategie zusammen.

