

## Erfolg auf allen Ebenen mit Lifting



Foto: pixabay - ramboldheiner

Viele Sachen sind nur mit Aufwand zu bewegen, weil sie schwer oder unförmig sind. Vielfältige Hebelösungen ermöglicht das Unternehmen Palfinger für Nutzfahrzeuge und für den maritimen Bereich.

Richard Palfinger gründete eine Reparatur- und Schlosserwerkstatt im Jahr 1932 in Schärding, Oberösterreich (1 Die Kraft der Chancen).

Im Jahr 1964 stellte der Sohn des Gründers, Hubert Palfinger, hydraulische LKW-Ladekrane vor (2 Eigentümergeführtes Unternehmen, 3 Innovationskultur fördern).

Die ersten ausländischen Käufer kamen 1968 aus der Schweiz und aus Frankreich (4 Internationaler Vertrieb).

Im Jahr 1980 baute Palfinger erste Unterwasserkrane für Bohrinseln (3 Innovationskultur fördern).

Wong Fong Industries begann im Jahr 1995 mit dem Vertrieb von Palfinger-Produkten in Südostasien (4 Internationaler Vertrieb).

1992 wurde der elektronische Ersatzteilkatalog und die Software für Aufbau- und Standsicherheitsberechnungen eingeführt (5 Digitalisierung).

Palfinger übernahm 1999 das französische Unternehmen Guima S.A., einen Hersteller von Abrollkippern. In den nächsten drei Jahrzehnten wurden zahlreiche weitere Firmen in den Unternehmensverbund eingegliedert und die Diversifikation vorangetrieben (6 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Im Jahr 2008 entwickelte Palfinger seine erste vollelektrische Ladebordwand (7 Fokus auf Nachhaltigkeit).

2013 wurde Hubert Palfinger zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Palfinger AG gewählt (2 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Palfinger erhielt auch den Image Award von Deutschlands Einkaufsentscheider für Produkte im Bereich Lager und Umschlag (8 Markenimage).

Im Jahr 2015 verabschiedete Palfinger die Gruppen-Umweltschutzrichtlinie, welche bei allen Palfinger Standorten einheitliche Standards für das Umweltmanagement setzte (7 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Palfinger ist im Wiener Gründerzentrum als Partner-Unternehmen mit einem Entwicklungsstandort für IoT-Lösungen vertreten. Dort soll es von der Zusammenarbeit mit den Startups profitieren (6 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Im Jahr 2020 legten Lehrlinge in China ihre österreichische Lehrabschlussprüfung erstmals sowohl digital als auch live ab (5 Digitalisierung).

Palfinger stellte 2023 die neue TEC-Baureihe vor. Sie wurde in Zusammenarbeit mit Kunden und Anwendern entwickelt. (9 Kundenbedürfnisse im Fokus, 10 Frühzeitige Markttests).

Das Unternehmen ist auch nach 90-jähriger Geschichte noch mehrheitlich im Besitz der Familie Palfinger. Es hat seinen Hauptsitz in Bergheim bei Salzburg und erwirtschaftet aktuell einen Umsatz von 2,45 Mrd. Euro mit ca. 12.700 Mitarbeitern und 30 Fertigungsstandorten weltweit.

#PalfingerAG #Erfolgsgeschichte #Innovation #GlobaleExpansion

### **So geht's: Maßnahmen für Innovation und Kundenorientierung – nicht nur im Mittelstand**

**1 Die Kraft der Chancen:** Die Entdeckung der Chancen ist der Schlüssel zum Erfolg. In einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Wirtschaftswelt ist es unerlässlich, offen für neue Möglichkeiten und für vorausschauende Produktentwicklung zu sein. Scannen sie immer vielversprechende Chancen in neuen Technologien oder in Nischenmärkten.

**2 Eigentümergeführtes Unternehmen:** Der Erfolg von eigenümergeführten Unternehmen liegt in der klaren Fokussierung auf ihr Kerngeschäft. Sie sind sehr flexibel und treffen ohne lange Sitzungsmarathons schnelle Entscheidungen. Diese Eigentümer setzen auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens und nicht auf kurzfristige Renditen, wie es häufig bei managergeführten Gesellschaften vorkommt.

**3 Innovationskultur fördern:** Schaffen sie eine Kultur, die Mitarbeiter ermutigt, Ideen einzubringen und kreative Lösungen zu entwickeln. Eine offene Atmosphäre schafft Raum für Experimente und fördert internen Unternehmergeist. Dafür können Innovationsworkshops und Brainstorming-Sitzungen ein erster Schritt sein.

**4 Internationaler Vertrieb:** Internationale Märkte können das Umsatzpotenzial erheblich steigern und die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Er bietet auch den Zugang zu Ressourcen, Talenten und Innovationen aus verschiedenen Teilen der Welt. Gut geschulte Mitarbeiter und eine klare strategische Ausrichtung sind dabei von essenzieller Bedeutung.

**5 Digitalisierung:** Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, Internet of Things (IoT) und Big Data bieten neue Möglichkeiten. Nutzen bzw. integrieren sie diese Technologien, um innovative, vernetzte Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

**6 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe:** Partnerschaften und Kooperationen bereichern die Produktentwicklung und eröffnen neue Perspektiven. Sie verschaffen Zugang zu frischen Ideen und neuesten Technologien. Die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Startups oder anderen Unternehmen ermöglicht außerdem den Zugang zu neuem Know-how und externen Ressourcen.

**7 Fokus auf Nachhaltigkeit:** Nicht nur die Qualität der Produkte zählt, sondern auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wenn sie ökologische und soziale Verantwortung in ihre Unternehmensphilosophie integrieren, können sie damit einen aktuellen Wettbewerbsvorteil erreichen und das Image des Unternehmens bei den Kunden stärken.

**8 Markenimage:** Ein positives Markenimage schafft Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Loyalität bei den Kunden. Es ermöglicht, sich von Mitbewerbern abzuheben und eine emotionale Bindung zu den Kunden herzustellen. Kunden bevorzugen Produkte oder Dienstleistungen von Marken mit einem positiven Image. Sie sind auch bereit, dafür einen Premium-Preis zu zahlen.

**9 Kundenbedürfnisse im Fokus:** Setzen sie auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Damit verstehen sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielgruppe. Diese direkte Kommunikation hilft maßgeschneiderte Produkte mit Mehrwert für die Kunden zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

**10 Frühzeitige Markttests:** Frühzeitiges Feedback und Markttests erhöhen die Erfolgchancen eines Produkts in beträchtlichem Maße. Sammeln sie wertvolles Kundenfeedback mit Pilotprojekten oder Testläufen. Mit den Ergebnissen daraus lässt sich ein Produkt entsprechend optimieren und kundenfreundlicher gestalten.

**11 Influencer-Marketing für B2C:** Influencer haben in ihrer Nische eine starke Anhängerschaft. Sie können damit eine neue Zielgruppe erschließen und auch wertvolles Feedback und Einsichten liefern. Sie ermöglichen die direkte Interaktion mit potenziellen Käufern. Das stärkt die Kundenorientierung, fördert die Bindung an die Marke und steigert die Sichtbarkeit bzw. Reichweite des Unternehmens.

Diese innovativen und kundenorientierten Maßnahmen verbinden Tradition mit Innovation. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Damit gelangen sie auf einen langfristigen Erfolgskurs.

#### **Hilfreiche Literatur:**

[Geschäftsmodelle und Strategien im Mittelstand](#)