

Eine Erfolgsgeschichte.

KRAL

„KRAL und ich, das passt
einfach zusammen.“

www.kral.at

EINE KARRIERE BEI KRAL.



BRANCHE.

Metall & Maschinenbau. ▾

Fabian Grabher ist noch nicht mal 30 und arbeitet bereits 12 Jahre bei KRAL. Nach 3 Jahren Handelsakademie entschließt er sich zu einem Neustart mit Lehre. Da sollte es wohl so sein, dass seinem Vater eine Lehrlingsanzeige von KRAL ins Auge sticht. „Man kannte KRAL in der Familie, hat nur Gutes gehört,“ erzählt Fabian. So nahm die Geschichte ihren Lauf.

„Bereits beim ersten
Kontakt mit KRAL
hat es bei mir Klick
gemacht.“

Steckbrief. ▾

Fabian Grabher (29).

Teamleiter Vertrieb Innendienst, KRAL GmbH.

Lehre.

Bürokaufmann.

Werdegang.

Sachbearbeiter Vertrieb Innendienst.

Vertriebsingenieur Vertrieb Innendienst.

Verkauf Vertrieb Außendienst.

Als er zum Eignungstest kommt, stimmt das Gefühl bei ihm sofort. Die Art, wie man den angehenden Lehrlingen die Firma vorstellt, findet er ziemlich cool.

„Mir hat damals wahnsinnig imponiert, dass eine Lustenauer Firma wie KRAL international tätig ist und Pumpen für den Schiffsbau produziert.“

Nicht weniger wichtig ist für ihn das Gefühl von Miteinander und Vertrautheit, das er da schon gespürt hat.



„Für mich war klar:
Diese Lehrstelle will ich. Genau so
habe ich mir das vorgestellt.“

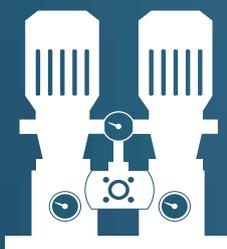
Die KRAL GmbH ist ein international führendes mittelständisches Familienunternehmen und der einzige Hersteller von Schraubenspindelpumpen in ganz Österreich. KRAL produziert Durchflussmessgeräte, die so genau sind, dass sie den Liter in Europa definieren. Zu den Kunden des hochautomatisierten Unternehmens mit Hauptsitz in Lustenau, Österreich, zählen sowohl lokale Unternehmen als auch weltweit tätige Industriekonzerne – vorwiegend aus den Branchen Marine, Stromerzeugung, Öl & Gas, Maschinenbau und Chemie.

Lösungen/Produkte.

- Schraubenspindelpumpen.
- Durchflussmessgeräte.
- Sonderprojekte und Services.

Zahlen und Fakten des Unternehmens.

Die größte Anlage besteht aus



2.164

Einzelteilen.

KRAL Durchflussmessgeräte erkennen bereits

0,14 ml

(1 Sprühstoß eines Nasensprays).



KRAL Pumpen transportieren

400.000.000.000

(Mrd.) Liter/Jahr.



KRAL Durchflussmessgeräte messen

140.000.000.000

(Mrd.) Liter/Jahr.

Das Unternehmen verfügt über



Krane (viele Erzeugnisse sind für Menschen zu schwer).

Während der Lehrzeit durchläuft er verschiedene Abteilungen. Diese Rotation ist sehr hilfreich und wichtig.

„Man lernt alle Bereiche kennen und bekommt dadurch ein besseres Verständnis für die Abläufe. Und die Menschen,“ so Fabian.

Er fängt in der Planung an und wird gleich in alle Prozesse integriert.

„Ich habe die Arbeitspapiere für Montage- und Fertigungsaufträge zusammengestellt. Und ich durfte sie den Mitarbeitern an den Arbeitsplatz liefern. Dadurch habe ich gleich am Anfang viele Kollegen kennengelernt.“

Außerdem sieht er alle Teile (mehrere Tausend), die bei KRAL produziert werden.

Nach der Planung kommt er in den Vertrieb Innendienst und ist total begeistert. Das abwechslungsreiche Aufgabengebiet und der Kontakt mit Menschen, die auf der anderen Seite der Erdkugel leben, gefällt ihm.

Im Einkauf, seiner nächsten Station, findet er es spannend, die Fronten zu wechseln und als Kunde zu agieren.

Schon während der Lehre ist für ihn klar: Er will im Vertrieb Innendienst arbeiten! Und es klappt. Auf die Frage „Hast du überlegt, nach der Lehre in eine andere Firma zu wechseln?“ reagiert Fabian fast empört.

„Das war zu keinem Zeitpunkt ein Thema. Da mir die Lehre extrem gut gefallen hat, habe ich nicht einmal daran gedacht,“ so Fabian.

KRAL unterstützt die Lehrlinge auch schulisch. Vor Fabians Lehrabschlussprüfung kommt wöchentlich eine Lehrerin ins Haus, die ihm beim Lernen hilft. Sie ist

aber auch für die Lehrlinge im 1. und 2. Lehrjahr da. Mittlerweile hat KRAL ein innerbetriebliches Nachhilfesystem entwickelt. Die starken Schüler unterstützen die Schwächeren.

Am Anfang ist er Sachbearbeiter im Vertrieb. Ihm gefällt der Gedanke, dass er für den Kundenauftrag die Verantwortung trägt.

„Der Kunde verlässt sich auf mich. Und das kann er auch,“ sagt Fabian.

Der Job macht ihm Spaß, füllt ihn aber nach einer Weile nicht mehr aus. Die Aufgaben fordern ihn zu wenig, er will mehr! Im Mitarbeitergespräch bekommt er dann von seinem Vorgesetzten das Angebot, die Tätigkeiten eines Vertriebsingenieurs zu übernehmen: Selbstständig komplexe Spezifikationen bearbeiten und Pumpen auslegen. Er bekommt fixe Kunden und Länder zugeteilt und ist vollumfänglich für diese Kunden verantwortlich.

„Ich war gerade am richtigen Ort,“ erklärt Fabian bescheiden.

Auch in dieser Position wächst er und übernimmt große, umsatzstarke Kunden. Er ist stolz darauf, dass KRAL ihm das Vertrauen schenkt.

In manchen Situationen braucht man aber auch ein dickes Fell. Und sollte man am Anfang keines haben, muss man lernen, sich eines zuzulegen.

„Man darf nicht alles persönlich nehmen,“ lacht Fabian.

Stillstand ist nichts für Fabian – er braucht die Herausforderung! Und die Herausforderungen kommen.

Er wird gefragt, ob er in den Außendienst möchte und so tauscht er den Schreibtisch gegen Hotels und



Flughäfen ein. Schon ab dem dritten Kundenbesuch übernimmt er die alleinige Verantwortung für seine neuen Kunden. So ist er ein Jahr lang für Deutschland, Skandinavien, Osteuropa und Italien zuständig.

Aber „Flughafen – Hotel – Kunde – Hotel – Flughafen“ muss man mögen.

Fabian: „**Es hat Spaß gemacht, aber ich fühl mich am Schreibtisch einfach wohler. Und ...**“ grinst er, „in Lustenau.“

In dieser Zeit ist Fabian das erste und einzige Mal unsicher, wie es nun weitergehen soll. Auf der einen Seite ist er nicht glücklich im Außendienst. Und auf der anderen Seite: will er wieder zurück in seinen „alten“ Job im Vertriebsinnendienst? Wie soll er aus dieser Zwickmühle herauskommen?

Fabian würde jetzt wieder sagen „Ich war gerade am richtigen Ort.“ Denn er bekommt eine führende Position angeboten. Er muss nicht lange überlegen und nimmt die Stelle als Teamleiter im Vertrieb Innendienst an.

Er kümmert sich um Prozessoptimierung, Organisation und Abläufe und hat eine Initiative gestartet, um den Prozess der Auftragsabwicklung zu verfeinern.

Außerdem ist er hauptverantwortlich für die komplette Angebotslegung und Auftragsabwicklung einer neuen Pumpenbaureihe. Und das macht Fabian so richtig Spaß.

„**Ein neues Produkt, das richtig groß ist – schwerer Maschinenbau sozusagen.**“ Und auch hier gefällt ihm die Herausforderung. „**Das Produkt ist so spannend, weil eine ganz andere Technik dahintersteckt.**“

Ein solches Angebot zu machen ist richtig aufwändig, da die Spezifikationen bis zu 100 Seiten umfassen können. Es gibt viele technische Feinheiten, die man kennen muss, um so eine Pumpe auszulegen.

Und wie geht er mit dem Thema Mitarbeiterführung um?

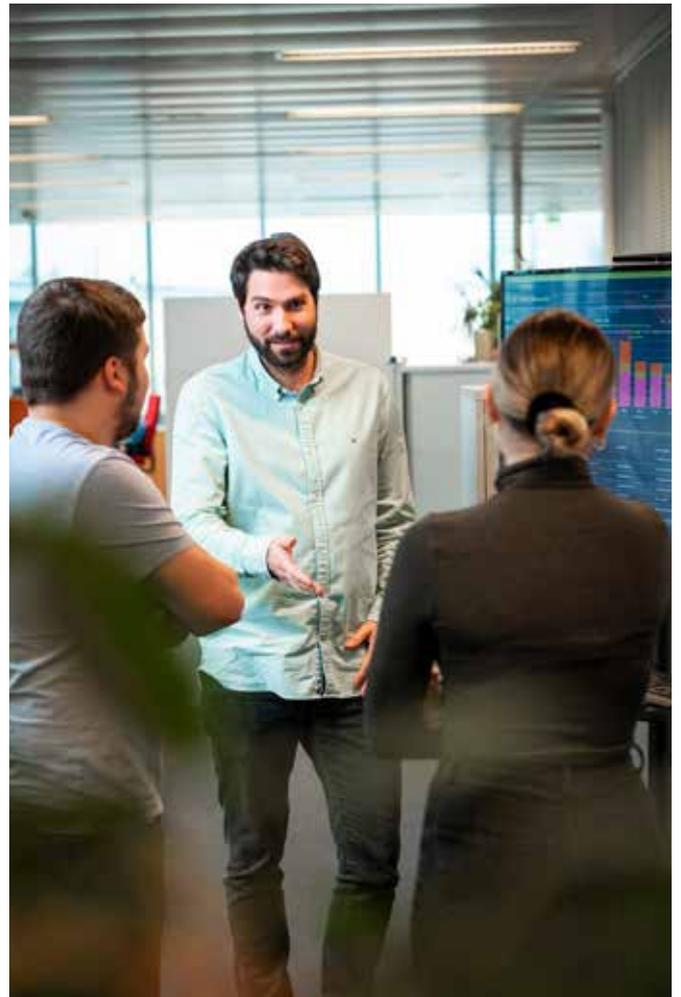
Etwas komisch war die Situation mit den Kollegen, mit denen er bereits gearbeitet hat, als er noch Lehrling war. Aber nur für Fabian.

„Ich habe das Thema offen angesprochen und es hat sich herausgestellt: Die anderen fanden die Situation nie komisch.“

Im Gegenteil: Sie freuen sich über eine kompetente Führungskraft, die sie bereits kennen und schätzen.

Damit das Arbeitsklima im Team auch so gut bleibt, gibt es gemeinsame private Unternehmungen. Darauf legt er viel Wert.

„So lernt man sich noch besser kennen. Und verstehen. Wenn man weiß, wie die Person tickt, weiß man auch, was sie braucht.“



Neue Prozesse werden im Team erarbeitet. Alle sollen beteiligt sein und sich einbringen. So entstehen gemeinsame Lösungen.

„Es kann nur funktionieren, wenn man zusammenarbeitet. Innerhalb der Abteilung und auch bereichsübergreifend.“

KRAL ist ihm stets entgegengekommen und hat ihn nie hängen gelassen. Das schätzt er sehr.

„Wenn du dich anstrengst, engagiert und interessiert bist, kannst du dich von der Lehre bis ganz nach oben arbeiten. Bei KRAL bekommt jeder Mitarbeiter diese Chance, auch wenn er nicht studiert hat.“



Komm auch
du zu KRAL!

INTERESSIERT?

Schreib deine
eigene
Erfolgsgeschichte.

Hauptsitz.

KRAL GmbH

Bildgasse 40, Industrie Nord
6890 Lustenau, Austria
E-Mail: kral@kral.at
Tel.: +43/5577/86644-0

Weitere Standorte.

KRAL Deutschland GmbH

88131 Lindau
Deutschland

KRAL Polska Sp. z o.o.

40-668 Katowice
Polen

KRAL SAS

69100 Villeurbanne
Frankreich

KRAL-USA, Inc.

28105 Matthews, NC
USA

KRAL (Wuxi) Machinery Technology Co., Ltd.

214100 Wuxi
China

Hier geht's zum Video.

