



„CARUSO kann ein wichtiger Schritt für eine unabhängige Branchenlösung und eine Alternative zu ‚Extended Vehicle‘ der Fahrzeughersteller sein“  
VFT-Obmann Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak



„Es kommt zur Schaffung größerer Niederlassungen mit einem umfangreicheren Sortiment und mehr Mitarbeitern“  
Hans Lorenz, Geschäftsführer  
WM Trost Austria GmbH

**SPEZIAL**  
Automechanika

# AUTO SERVICE



SEPTEMBER | NR.4/2016

DAS WIRTSCHAFTS- UND  
TECHNIK-MAGAZIN FÜR  
DIE AUTOMOBILBRANCHE

[www.autoservice-online.at](http://www.autoservice-online.at)  
[www.weka-fachmedien.at](http://www.weka-fachmedien.at)

**PREMIUM-WERKZEUGE**  
**KSTOOLS®**  
**PREMIUM TOOLS**

**OFFIZIELLER EXCLUSIV-  
WERKZEUGAUSRÜSTER**  
VON

**HTP  
MOTORSPORT** | **AMG  
GT3 PERFORMANCE TEAM**

**KSTOOLS** **PREMIUM-WERKZEUGE ZUVERLÄSSIG UNTER EXTREMEN EINSATZBEDINGUNGEN!**

[WWW.KSTOOLS.COM](http://WWW.KSTOOLS.COM)

WEKA-Logo GmbH, Dresdner Straße 45, 1200 Wien | Einzelhandel: KSTOOLS Euro 4,50

## Stahlgruber steigert Leistung des Logistikzentrums

**A**m 9.6.2016 wurde die mittlerweile 7. Ausbaustufe des Stahlgruber Logistikzentrums in Sulzbach-Rosenberg in Betrieb genommen. Durch die Erweiterung, bestehend aus einem teilautomatisierten Wareneingangsterminal und einem automatischen Kleinteilelager, wird die Leistungsfähigkeit von Stahlgruber weiter verbessert. Davon profitieren Werkstätten und weitere Stahlgruber Kunden ab sofort.

Gemeinsam mit Partnern und Lieferanten des Unternehmens, sowie Vertretern aus Politik und Wirtschaft wurde der Erweiterungsbau eingeweiht. Regelmäßiges Wachstum bildete die Basis dieses Vorhabens und untermauert damit die bedeutende Marktstellung von Stahlgruber.

Auf Grund des exakt eingehaltenen Zeitplans der einzelnen Bauabschnitte konnte die bereits 7. Ausbaustufe des Stahlgruber Logistikzentrums nach nur 16 Monaten Bauzeit pünktlich in Betrieb genommen werden. Entstanden sind ein beeindruckendes Wareneingangsterminal mit über 17.000 m<sup>2</sup>



Neues Wareneingangsterminal mit neuem, automatischen Kleinteilelager (AKL) und Brückenkonstruktion



Neue Gesamtansicht des Stahlgruber Logistikzentrums

Fläche und 19 Wareneingangstoren, sowie ein automatisches Kleinteilelager mit 165.000 neuen Lagerplätzen. Der Neubau ist durch eine zweistöckige Brückenkonstruktion an das Bestandsgebäude angebunden. Annähernd 1.000 Tonnen Stahl und über 10.000 m<sup>3</sup> Beton waren für die Realisierung des neuen Gebäudekomplexes nötig. So entstand ein umbauter Raum von 190.000 m<sup>3</sup>, was dem Volumen von mehr als 200 Einfamilienhäusern entspricht.

Erstmals im Kfz-Teilegroßhandel erfolgt der Wareneingang nahezu komplett automatisiert und ohne Wartezeiten.

Das Stahlgruber Programm erfüllt mit mehr als 500.000 Artikeln und diversen Dienstleistungen alle Ansprüche der Kfz-Werkstatt und des Ersatzteilehandels, um die Mobilität der Fahrzeugbesitzer schnell, effizient und kostengünstig sicherzustellen.

Original-Markenteile und Zubehör für verschiedenste Fahrzeugtypen mit dem Schwerpunkt Personenkraftwagen und Leicht-Nutzfahrzeuge werden auch international angeboten. ◆

## Stahlgruber geht nach Ried im Innkreis

Das jüngste Verkaufshaus von Stahlgruber Österreich entsteht in Ried im Innkreis. Es wird die Bezirke Ried im Innkreis, Schärding, Grieskirchen und den nördlichen Teil des Bezirkes Braunau mit Fahrzeugteilen und Werkstätten-



ausrüstung versorgen. „Unser Verkaufshaus in Regau ist so stark gewachsen, dass wir es damit entlasten können“, sagt Stahlgruber Österreich GF Hermann Kowarz (Bild).

## STOP&GO fokussiert auf österreichischen Markt

**D**a sich Schäden durch Marderbisse zunehmend zum Ganzjahresproblem entwickeln, gibt es Anlass genug für die Norbert Schaub GmbH mit ihren Marderabwehrprodukten der Marke STOP&GO ihre Aktivitäten in Österreich zu verstärken.

Vertrieben werden die Produkte, die den Tieren keinen Schaden zufügen, über bekannte Großhandelspartner, etwa Stahlgruber, Wessels + Müller und TROST, aber auch über Fahrzeugimporteure, konkret Toyota Frey. Neben der Listung der Produkte bei den Großhandelspartnern werden diese auch durch Schulungen in ihren Verkaufshäusern optimal unterstützt. Auch die Werkstätten erfahren eine umfassende Betreuung.

Im Zentrum der Produktpalette steht bei STOP&GO der Hochspannungsschutz, womit der geplagte Kunde, der schon von einem Marderschaden betroffen war, und der qualitätsbewusste Käufer angesprochen werden soll. Für dieses Produktsegment kündigt die Vertriebsleiterin für Ende des Jahres eine Produktvariation an, mit der die Einbauzeiten wesentlich verringert werden sollen. Die Verbesserung bezieht sich auf alle Hochspannungsprodukte, egal ob Bordnetz-gebunden oder -ungebunden. Mit dem Verkauf von Marderabwehr-Produkten kann die Werkstätte oder das Autohaus einen Zusatzertrag erwirtschaften, zudem erhöht sich die Kundenbindung. ◆



Die Produktpalette ist breit gestreut, der Fokus liegt eindeutig auf dem Hochspannungsschutz

FOTO: STOP&GO