

«Grossfirmen stellen Büros ständig um»

WITZIG Wenn Firmen florieren, restrukturieren oder fusionieren, dann boomt das Geschäft der Büroplaner und -gestalter. Auch in der Krise ist das Zentrum für ganzheitliche Büroeffizienz gefragt.

ALICE BAUMANN

Martin Witzig, locker auf einem Hocker in seiner neuesten Filiale in Bern-Liebelfeld sitzend, frohlockt: «Wenn ein Unternehmen Ressourcen sparen muss, indem es Liegenschaften verkauft oder untervermietet und seine Bürofläche reduziert, kommen wir zu spannenden Aufträgen. Jede Art von Veränderung bringt uns Arbeit.» Büros, die als Erfolgsfaktoren gälten, seien permanent in Bewegung, weiss der CEO und VR-Präsident von Witzig The Office Company mit Hauptsitz in Frauenfeld TG. «Grossfirmen stellen ihre Büros ständig um.»

Witzigs Kerngeschäft sind der Bau und Unterhalt von Büroinfrastrukturen. Das fängt bei der Planung und Architektur an und zieht sich weiter über die Möblierung und Konferenztechniken bis zum Büromaterial sowie zu Umzügen. «Service und Support gehören natürlich auch dazu. Unsere Dienstleistungspalette umfasst eigentlich alles ausser IT-Hardware», definiert Witzig das Angebot. Man verstehe sich als Zentrum für ganzheitliche Büroeffizienz und sei ein klassisches B2B-Geschäft.

Berichte wie die kürzliche Kostenberechnung der Arbeitsausfälle wegen Rückenschmerzen bestätigen den Chef in seiner Geschäftsstrategie: «Unser Ziel ist es, Funktionalität, Repräsentation sowie Ergonomie zu verbinden.» Dafür sammle man laufend Erkenntnisse aus Forschung und Bildung und teile diese mit den Kunden.

Dabei sei es nicht zwingend nötig, die gesamte Infrastruktur zu kaufen. Man könne Teile davon erwerben bzw. leasen. Beispiel Print-Management: Auch so könne man Kosten optimieren. «Unser Software Tool zeigt auf, ob die Firma einige Drucker einsparen oder durch ökonomischere Modelle ersetzen kann.» Sein Kommentar: «Oft ist weniger mehr und gross gescheiter als klein.» Der Return on Investment sei klar ersichtlich.

Wirtschaftlichkeit erhöhen

Entscheidend sei bei jedem Auftrag, durch intelligente Layouts und funktionale Möbel die Effizienz von Teams zu steigern. «Wir fördern mit unseren Systemen die Kommunikation, was die Motivation und die Leistung der Mitarbei-

«Wir können die Kultur unserer Kunden zwar nicht bestimmen, aber abbilden und fördern.»

Martin Witzig
Witzig The Office Company

tenden verbessert», betont Witzig. «Umstellungen und Neuschöpfungen wiederum erlauben es den Unternehmen, ihre personellen Ressourcen voll auszuschöpfen. Dadurch erhöht sich die Wirtschaftlichkeit.» Auch sei im Bürolayout stets die Betriebskultur ablesbar. «Wir können diese zwar nicht bestimm-

men, aber abbilden und fördern», weiss der Betriebswirt.

Kein Wunder, ist das Geschäft von Witzig The Office Company sehr beratungsintensiv. Obwohl abwechslungsreich ausgebaut und ästhetisch eingerichtet, sind es nicht die Räumlichkeiten der 13 Deutschschweizer Niederlas-

sungen, die verkaufen. «Wir überzeugen die Kundschaft mit unseren individuellen Gesprächen, nicht mit unseren Ausstellungen», so Witzig. Trotz intensiver Beratungsstunden sei die Preispolitik fair. Witzig The Office Company schaffe für die Kunden optimale Voraussetzungen für effizientes Arbeiten, weil Top-Leistungen auf einem ganzheitlichen Verständnis basierten. Man sei nicht nur ein professioneller, sondern auch ein sympathischer Partner. Erfahrung, Engagement und ein hohes Mass an Zuverlässigkeit zeichne die 180 Mitarbeiter aus.

Zu den Stammkunden zählen Konzerne genauso wie KMU mit über zehn Angestellten. Einige davon vertrauen Witzig gar ihr Facility Management an. Das Vertrauen der Kundschaft hänge mit dem idealen Mix aus Spezialisten und Generalisten zusammen, die für ihn tätig seien, glaubt Witzig.

Kapital langfristig gesichert

Sich selbst bezeichnet er als «Unternehmer mit Herzblut», der es je nach Situation verstehe, voranzugehen oder zur Seite zu stehen. «Meine Leute sollen sich in unserem wertegetragenen Unternehmen voll entfalten können. Wenn sich die Menschen entwickeln, dann entwickelt sich auch die Firma», spricht sich Witzig für interne sowie externe Weiterbildungen aus. «Das Wichtigste in diesem Umfeld ist indessen die Sozialkompetenz: Wir haben den Anspruch, uns in unsere Kunden hineindenken zu können.» Daher beschäftigt der Ostschweizer Berufstätige jeden Alters.

FIRMPROFIL

Name: Witzig The Office Company AG, Frauenfeld TG
Gründung: 1946
Führung: Martin Witzig
Umsatz: 90 Mio Fr.
Beschäftigte: 180
Produkte: Alles für das Büro (Büroplanung, -einrichtung, -betrieb und -bedarf)
Internet: www.witzig.ch

Schon sein Vater Ernst Witzig machte das Geschäft im Gespräch: Ab 1946 vertrat und vertrieb er in den Kantonen Schaffhausen und Thurgau die Hermes-Schreibmaschinen und eroberte anschliessend Zürich, St. Gallen, Baden und Luzern. «Mein Vater war ein echter Pionier und Patriarch, der es mir nicht leicht machte, in seine Fussstapfen zu treten.» Martin Witzig führt das Geschäft seit 1991. Im gleichen Jahr erfolgte die Gründung der Stiftung Ernst Witzig als Kapitalhalter der Witzig Holding. Der Büroeinrichtungsteil der Firmen Waser und Büro-Fürer Office Design floss später in die Holding ein; eine Verbindung mit Ergodata kam ebenfalls zustande.

Seither ist Witzig der punkto Bandbreite grösste Büro-Gesamtanbieter der Deutschschweiz. Die Stiftung hat den Vorteil, dass Witzigs Erbschaft geregelt ist und er das Nachfolgeproblem nicht im Kreise seiner fünf Kinder, von denen heute keines im Geschäft mitteilt, lösen muss: In einigen Jahren könne ein neutraler CEO gesucht werden. Er müsse nur das Herz am rechten Fleck haben.



SUSANN BASLER

ANZEIGE

Richtig verzeichnet. Gross rauskommen.

Vom Adresseintrag übers Werbeinserat bis zum Onlinebanner – Schweizer Verzeichnisse lassen Ihr Unternehmen gross rauskommen. Werben Sie effizient auf local.ch, in den Gelben Seiten® und im Telefonbuch, denn in der Schweiz werden jährlich 300 Mio. Suchabfragen nach Firmen getätigt. Davon führen 75% zu Aufträgen. Mehr Infos auf www.verzeichnis-werbung.ch oder Telefon 0800 86 80 86.

verzeichnis-werbung.ch
Hier werden Sie gefunden.