



# Starker Partner für Zinkereien

Als Anlagenbauer hat sich die Ingenia GmbH auf Logistik und Fördertechnik für Verzinkungsanlagen spezialisiert. Weil die Kunden vermehrt nur einen Ansprechpartner für ihre Projekte erwarten, hat das Unternehmen aus dem österreichischen Linz sein Portfolio geändert. Die international ausgerichtete Firma ist nun überwiegend als Generalunternehmer für komplette Verzinkungsanlagen tätig und macht rund 95% ihres Umsatzes außerhalb des Heimatlandes.

Obwohl die Ingenia GmbH hauptsächlich als Generalunternehmer tätig ist, können die Kunden natürlich nach wie vor auch nur Fördertechnik ordern. Und diese Fördertechnik gibt es dann wahlweise als Gesamtpaket oder als einzelne Komponenten. So werden zum Beispiel die besonders innovativen und sicheren Hubwerke zur Modernisierung von Anlagen, die Ingenia speziell für Verzinkereien entwickelt hat und baut, auch gerne einzeln gekauft. Grundsätzlich sind Verzinkungsanlagen, Komponenten, Planung, Service und Sonderanlagen möglich.

## KOMPLETTE HALLENPLANUNG

Sogar die komplette Hallenplanung ist möglich und durchaus sinnvoll. Wenn Spezialisten wie von Ingenia eine neue Anlage komplett planen, dann bieten sich dem Kunden auch viele Sparmöglichkeiten. Engineering und Konzeption der Anlagen erfolgen im eigenen Hause, Einzelteile und Komponenten werden zugekauft. Die Endmontage erfolgt dann wieder ausschließlich bei Ingenia. Gleiches gilt für die Qualitätskontrolle. Das Unternehmen ist also Hersteller der Anlagen und nicht etwa nur ein Engineering-Büro.



**Innovativ und sicher: das eigens für Verzinkereien entwickelte Kettenhubwerk**

(Foto: Franz Zwickl, Wien)

## MANAGEMENT-BUY-OUT

Als Ingenieur Rudolf Geiersberger das Unternehmen 2001 in der Nähe von Linz gründete, verfügte er bereits über zwölf Jahre Berufserfahrung in der Branche. Den Ge-

„Wir sind mittendrin in der Bearbeitung neuer Märkte.“

schäftsbereich Logistiksysteme für Verzinkungsanlagen übernahm er im Zuge eines Management-Buy-outs. Neben der Zentrale in Linz gibt es eine Serviceniederlassung in Wien und ein Vertriebsbüro in Moskau. 40 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von rund 13 Millionen EUR. Abnehmer der Anlagen

und Komponenten sind Verzinkereien sowie Lackierereien.

## KETTEN STATT SEILE

„Bisher waren wir immer einen Schritt voraus“, nennt Vertriebsleiter Philipp Roth einen der Gründe für den Erfolg von Ingenia. Dabei bezieht er sich unter anderem auf Automatisierung, Simulationen und Datenauswertungen. Außerdem arbeiten die Hubwerke von Ingenia mit Ketten statt mit Seilen. Diese sind sicherer und ermöglichen wesentlich längere Standzeiten. So müssen Seile in der Regel jährlich, Ketten hingegen in viel längeren Intervallen getauscht werden. Ingenia-intern sorgen kompakte Strukturen für kurze Entscheidungswege und eine di-

rekte, persönliche Kommunikation mit den Kunden.

## WELTWEITER ABSATZ

Deshalb präsentiert sich Ingenia vermehrt auf Messen und Fachtagungen rund um den Globus und ist auch in der Verbandsarbeit aktiv. Der Vertrieb erfolgt neben der Zentrale in Linz auch über Partner, zum Beispiel in Mexiko, Ägypten und Australien, sowie über die eigene Tochtergesellschaft in Russland. Die Exportquote liegt bei 95%, wobei Russland bislang den größten Markt stellte. Wegen der aktuell schwierigen politischen Situation dort wird bereits nach Alternativen gesucht. Philipp Roth: „Wir sind mittendrin in der Bearbeitung neuer Märkte. Erste Kontakte, nach China beispielsweise, bestehen bereits.“ Weitere Absatzgebiete sind Amerika, Asien, die Türkei, der Nahe Osten und Deutschland.

## Ingenia GmbH

Bremenstraße 15-17  
4030 Linz  
Österreich

+43 732 701010

+43 732 701010-200

office@ingenia.at

www.ingenia.at