

# Sieger Tirol

## GOLDENER MITTELBAU



Rowa-Moser-Chef **Stefan Moser**: Etliche Expansionsschritte

**A**uch wenn der Markt, auf dem die **Rowa-Moser Handels GmbH** tätig ist, derzeit leicht rückläufig ist: Das Familienunternehmen plant die Expansion ins Ausland. Rowa-Moser, Spezialist für den Vertrieb und die Montage von Doppelböden, Beleuchtungs-, Unterflur- und Kabelführungssystemen, hat in den vergangenen Jahren etliche Expansionsschritte gesetzt. Nach dem Neubau der Firmenzentrale in Innsbruck für sieben Millionen € hat das Unternehmen 2011 in Finnland einen Hersteller von Kabelpritschen übernommen – ein kleines, feines Familienunternehmen, das Rowa-Moser seither auch zum Anbieter eigener Produkte macht. Dann hat Firmenchef Stefan Moser im Vorjahr den Standort Hohenems eröffnet und verfügt seither über fünf Standorte in Österreich: neben Innsbruck noch über Niederlassungen in Wien, Linz-Leonding, Hohenems und Klagenfurt.

### Pläne für Linz

In Linz will Moser in den nächsten Jahren investieren. Dort ist Rowa-Moser seit 25 Jahren in einem eingemieteten Gebäude tätig. Geplant ist in den nächsten zwei, drei Jahren der Bau eines eigenen Betriebsgebäudes inklu-

sive Schauraum um zwei bis drei Millionen €. Das Unternehmen, das seit Kurzem nach ISO und nach Ohsas (einem Arbeitsschutzstandard) zertifiziert ist, setzte im Vorjahr 15,5 Millionen € um und feiert im nächsten Jahr sein 30-jähriges Bestehen.

Und auch wenn heuer angesichts der flauen Konjunktur und fehlender Großprojekte am Bau der Umsatz leicht rückläufig ist, plant Moser weitere Expansionsschritte: „Wir werden in den nächsten Jahren verstärkt in die Märkte in Deutschland, in der Schweiz und in Italien gehen.“ Der Fokus sei Wachstum auf der Basis der Eigenproduktionen nach der Übernahme in Finnland.

Basis dafür sind der gute Geschäftsgang etwa im Bereich Beleuchtung, vor allem auch in der Hotellerie, und der Ruf, den sich Rowa-Moser durch Referenzprojekte in der Industrie erworben hat. So hat das Unternehmen für die Voestalpine Alu-Kabelpritschen in großer Stückzahl geliefert oder ist beim 40-Millionen-€-Projekt Pardatschbahn in Ischgl dabei. Das Erfolgsgeheimnis? „Gute Mitarbeiter, langfristige Lieferanten und treue Kunden“, sagt Moser. Motto: „Keine Sonderlösung ist uns zu klein, zu schwierig oder unlösbar.“ [mr]