



Mit Bier hat alles vor über einem Jahrhundert begonnen.

1898 ist der Hofkutscher Sepp Schrottschammer aus Bad Ischl nach Stainach gekommen, hat die alte Bahnhofsrestauration gekauft und sich mit seiner Familie niedergelassen. Mit dem neu erstandenen Gasthof und der Kutscherei war die Existenz gesichert und der Handel mit Gösserbier hat seinen Ursprung gefunden. Heute eine romantische Vorstellung mit Kutsche und mit großen Fässern durch die Lande zu ziehen, damals nicht immer ganz leicht. Speziell während dem ersten und zweiten Weltkrieg erlebte die Familie natürlich auch Turbulenzen.

Der Nachfolger des Gründers, Sepp jun., war der Meinung, dass das Gasthaus als Haupteinnahmequelle für die Familie wichtiger sei als der Bierhandel. Die Zukunft läge woanders und deshalb sollte sein Nachfolger, Heinz Schrottschammer, in 3. Generation eine gute Ausbildung in KFZ-Technik machen. Der Wunsch des Vaters wäre es gewesen, dass der Junior eine Autowerkstatt in Stainach eröffnet. Dieser hat dann auch Ausbildung und umfangreiche Erfahrung in Deutschland und Österreich genossen.

Doch zurück zum Ursprung.

Heinz Schrottschammer sah seine Zukunft nicht in der Autowerkstatt, sondern im Getränkehandel. Die fertig eingerichtete Werkstatt wurde verkauft und durch den frühen Tod seines Vaters konzentrierte er sich – damals noch in kleinem Rahmen – auf Gasthaus, Getränkelager und Auslieferung. Neben Bier wurde auch bald mit Limonaden gehandelt. Und ein neuer Geschäftszweig war entwickelt: Heinz Schrottschammer war der Vorreiter für Eventservice und kombinierte seine LKWs mit Staplern.

Erfolgreich in 4. Generation

2001 haben Heinz-Josef und Bernd Schrottschammer das Unternehmen in 4. Generation übernommen. Das Ziel war eine Erweiterung des Sortiments und eine Vergrößerung des Betriebes. Das Unternehmen wurde in Profitcenter, wie beispielsweise Getränkehandel, Eventservice oder Technik gegliedert. „Schrotti´s Getränkeshops“ wurden etabliert. Mittlerweile ist die Produktvielfalt auf 3.000 Produkte in verschiedenen Sparten angewachsen und Schrottschammer ist der größte Vertriebspartner der Brauunion Österreich, sowie ein großer Partner von namhaften Getränkeunternehmen. Die Schrottschammer Getränke GmbH wurde somit Vollsortimenter in der Getränkebranche.

„Wir sind ein klassisches unabhängiges Familienunternehmen, ohne Fremdbeteiligung. Die großen, internationalen Konzerne, mit denen wir seit Jahrzehnten arbeiten, sind verlässliche Partner, betont Schrottschammer stolz.

Stolz auf das Erreichte

Eventseitig gibt es in Österreich wohl kein Großevent - von der Wiener Wiesen bis zur Formel 1 – ohne den Getränkegroßhändler und Eventausstatter Schrottshammer aus Stainach. Eine weitere Erfolgsgeschichte sind die Getränkeshops im Bezirk Liezen sowie in den angrenzenden Bundesländern Oberösterreich und Salzburg.

„Menschen kaufen bei Menschen“ und so ist es wichtig pro Gebiet einen Standort zu haben: Stainach und Schladming laufen bereits erfolgreich. 2020 folgt ein Shop in Bad Aussee und auch St. Johann im Pongau ist in Planung. Der Gebietsausbau soll auch in große Tourismusregionen, wie Ski Amadé erfolgen.

Der Umstand, dass sich die herkömmliche Gastronomie bzw. Hotellerie in einem Umbruch befinden und Themengastronomie stärker wird, spielt naturgemäß auch für Schrottshammer eine große Rolle, auf die Rücksicht genommen wird.

2001 haben die Brüder mit elf Mitarbeitenden begonnen und mittlerweile auf rund 40 aufgestockt.

Weiteres Wachstum in Sicht

Der gute Ruf eilt dem Unternehmen voraus. Mitarbeiter zu finden und zu binden, sie zu fördern bleibt trotzdem, ähnlich wie für viele andere Unternehmen, eine große Herausforderung, der sich Heinz-Josef Schrottshammer gemeinsam mit seinem Team stellt. Veränderungen müssen durch bestehende Mitarbeiter kurzfristig aufgefangen werden und mittelfristig gilt es, sich rechtzeitig um die Nachfolge von Mitarbeitern, die in Pension gehen, zu kümmern. „Wir halten unsere Augen immer offen und glücklicherweise gelingt es uns immer noch, gute Mitarbeiter zu finden“, bestätigt Heinz-Josef Schrottshammer.

120 Jahre - vom Bierkutscher in eine digitale Welt

Die Arbeit, die Prozesse haben sich im Laufe der Jahre sehr verändert und die Digitalisierung hat bereits 2001 Einzug ins Unternehmen gefunden. Der Betrieb ist stark gewachsen und konnte ohne Digitalisierung – auch kostentechnisch - nicht mehr gemanagt werden. Durch Automatisierung von Prozessen konnte auch einiges eingespart werden: Personalressourcen und Zeitressourcen.

„Zur betrieblichen Ressourcensteuerung haben wir ein damals sehr modernes ERP System implementiert, danach die Kostenrechnung auf automatische Verbuchung umgestellt. Der große Vorteil der Digitalisierung ist, dass das Unternehmen fast zu hundert Prozent „papierlos“ geworden ist. Auch bei den Kunden, denn der gesamte Fuhrpark wurde digitalisiert. Rechnungen können somit direkt beim Kunden mittels Bordcomputer gedruckt werden. Der Außendienst wurde angebunden und agiert seit einigen Jahren papierfrei. Der nächste digitale Schritt passiert im Bereich E-Commerce, also bei der Etablierung von E-Shops“, zählt Heinz-Josef Schrottshammer einige wichtige Schritte auf.

Wohin geht die Reise?

Der Betrieb ist gut aufgestellt und organisiert. Jeder der fünf Abteilungsleiter und mein Bruder haben ihre Arbeitsbereiche. Jeder kennt seine Verantwortungsbereiche und füllt diese gut aus. Meine Aufgabenbereiche befinden sich weniger im operativen, eher im strategischen Bereich und im Verkauf. Ich sehe meine Aufgabe darin, die Rahmenbedingungen für die Zukunft zu schaffen, dass wir auch in den nächsten Jahren zu den Marktführenden zählen.

Noch ein Tipp für erfolgreiche Übergaben

Wenn der Betrieb von einer zur anderen Generation übergeben wird, muss es klare Regeln und das Bekenntnis für einen Chef geben.