

Die Sicherheitstechnik Schwöbel GmbH in Ludwigshafen von außen....



...und von innen (Fotos: DOM)

Erfahrungsbericht des DOM-Systempartners Schwöbel GmbH, Ludwigshafen

Erfolgsfaktor im Objektgeschäft

In der vorletzten Ausgaben der ProfiBörse wurde im Gespräch mit Marketingleiter Thomas Pitsch das Konzept der DOM-Systempartnerschaft aus Sicht des Brühler Schließtechnik-Spezialisten vorgestellt. Nachfolgend berichtet Wolfram Sternkopf, Geschäftsführer der Sicherheitstechnik Schwöbel GmbH in Ludwigshafen und einer der ersten Systempartner von DOM über seine Erfahrungen.

ProfiBörse: Seit wann sind Sie Systempartner von DOM?

Sternkopf: Offiziell hat die Partnerschaft am 1. August 2005 begonnen, vorbereitet und im Tagesgeschäft erprobt haben wir sie aber schon länger. Abwicklungsmodalitäten und Konditionen zwischen beiden Häusern waren ebenfalls schon vor dem Start geregelt.

Wie sind Sie Systempartner geworden?

Die Idee, unsere Zusammenarbeit auf diese neue Basis zu stellen, kam von DOM. Dort hatte man ein Modell entwickelt, bei dem der Vertrieb anspruchsvoller elektronischer Zutrittskontrollsysteme über speziell ausgewählte Händler mit entsprechendem Know-how den größten Markterfolg verspricht.

Worin bestand für Sie der Anreiz, diese Partnerschaft anzustreben?

Für unser Unternehmen war und ist das eine konsequente Weiterentwicklung einer seit über zehn Jahren vertrauensvoll laufenden Zusammenarbeit. Wenn es mal Probleme gab, konnten die immer aufgrund der persönlichen Kontakte gelöst werden.

Wie lange hatten Sie sich vor dem Beginn der Systempartnerschaft bereits mit Mechatronik und Zutrittskontrolle beschäftigt?

Bezogen auf das Sortiment von DOM sind wir seit der Marktpremiere des ELS-Systems Ende der 90er Jahre dabei und haben

die Weiterentwicklung dieses Bereiches immer mit begleitet.

Wie hat sich aus Ihrer Sicht der Markt für diese Produkte entwickelt?

Das Interesse und Bedürfnis nach mechanischen bzw. elektronischen Systemen wächst kontinuierlich seit Jahren. Vor allem im gewerblichen Bereich und damit im Objektgeschäft wird dieses Segment schon in wenigen Jahren nicht mehr wegzudenken sein.

Welche Vorleistungen haben Sie als Fachhändler für die DOM-Systempartnerschaft erbracht?



Wolfram Sternkopf, Geschäftsführer der Sicherheitstechnik Schwöbel GmbH in Ludwigshafen und einer der ersten Systempartner von DOM

Zunächst sicher unsere gesammelten Erfahrungen in der Marktbearbeitung für elektronische Produkte. Hier haben wir auch aus Fehlversuchen gelernt. Unsere Belegschaft wurde gezielt durch die Einstellung eines Elektrikers und eines Systemadministrators verstärkt. Alle mit diesem Bereich betrauten Mitarbeiter unseres Hauses haben entsprechende Schulungen absolviert. Das bleibt auch eine Aufgabe in Zukunft, weil sich diese Technik rasch weiter entwickelt.

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Systempartnerschaft bislang gemacht?

Die Bilanz fällt positiv aus. Die enge Verzahnung zwischen Hersteller und uns zahlt sich aus durch eine problemlose Auftragsabwicklung und enge Abstimmung aller Details - auch der vermeintlich kritischen Punkte. Wir können durch den minimierten bürokratischen Ablauf sehr schnell auf Kundenanforderungen reagieren, was wiederum unsere Wettbewerbsposition stärkt.

Wo sehen Sie noch Verbesserungspotenzial für dieses Konzept?

Elektronische Produkte sollten noch mehr bei Architekten auf der einen und Bauherren bzw. Investoren auf der anderen Seite beworben werden. Es gibt kaum öffentliche Ausschreibungen mit solchen Systemen der Schließtechnik-Industrie.

Können Sie anderen Unternehmen die Systempartnerschaft mit DOM empfehlen?

Das orientiert sich an der grundsätzlichen Ausrichtung des Unternehmens und daran, inwieweit schon eine Zusammenarbeit etwa auf mechanischer Basis besteht. Dies ist wie bei uns sicher die beste Voraussetzung, damit auch die Systempartnerschaft erfolgreich funktioniert.

Welche Voraussetzungen müsste ein Betrieb aus Ihrer Sicht erfüllen?

Um den hohen Anforderungen der Kunden im Objektgeschäft gerecht werden zu können, ist ein erfahrener Elektroniker im Unternehmen unerlässlich. Das Programm der Produkte und die Einsatzmöglichkeiten vor Ort werden immer vielfältiger und komplizierter. Daher braucht man einen Profi und zusätzlich sehr gut ausgebildete Mitarbeiter.