

Lösungen statt Produkte heißt die Devise

Doch die Anforderungen steigen, wie Vertriebsleiter **Andreas Wagner** weiß: „Die Endkunden verlangen Lösungen statt Produkte. Und am liebsten aus einer Hand, egal ob Mechanik, Mechatronik oder zunehmend Elektronik. Partner, die hier weiter investieren, sichern sich ihre Zukunft und unsere intensive Unterstützung.“

So wundert es nicht, dass der Konzern Wachstumspotenziale in erster Linie in einer aktiven Marktbearbeitung sieht, die die genannten Ansprüche erfüllt. Ein Grund, warum das Unternehmen die Verkaufsunterstützung der Partner in diesem Jahr forciert hat und weiter ausbauen will. Als Beispiel wurde das „Mediator“-Marketing-Paket genannt, das gezeigt habe, wie eine erfolgreiche Marktbearbeitung in der Praxis aussehen kann. Dazu gehören gleichwohl weitere Bausteine wie Verkaufstrainings, ein kontinuierlicher Erfahrungsaustausch zwischen den Partner oder der neue Internetauftritt der Markenseiten IKON und effeff mit zahlreichen neuen Funktionen.

Das es sich lohnt gemeinsam für den Erfolg am Markt zu agieren, stellte zum Abschluss der Veranstaltung der Leiter Konzernsicherheit der RWE AG in Essen, **Michael Schmidt**, als Gastredner dar. Folgt man seinen Ausführungen nimmt das Bedrohungspotenzial weiter zu und damit die Nachfrage an Sicherheitslösungen. ■



Auf dem Siegerpodest in 2010: Im Bereich Türtechnik (v.l.): Martin Echt, Pfeffer Sicherheitstechnik, Gaggenau, Steffen Althoff, Knorr Sicherheitstechnik, Berlin, Siegfried Schwarz, OpenSecure, Aachen.



Und im Bereich CLIQ (v.l.): Peter Hickert, OpenSecure, Aachen, Jörg Blum, Saarbrücker Schlüsseldienst, Klaus Beilmann, Saarbrücker Schlüsseldienst, Saarbrücken, Sven-Oliver Herbing, Knorr Sicherheitstechnik, Berlin.

FOTOS: ASSA ABLOY, SCHLOSS+BESCHLAG-MARKT/TS.-