

VIDEOTECHNIK

Offen, kommunikativ und multimedial

Videor kommt mit neuem Look im Web – und auf der Security Messe



Michael Schwamborn ist seit 1. Dezember 2015 Vertriebsleiter bei Videor. Im Gespräch mit GIT SICHERHEIT berichtet er von den jüngsten Plänen seines Unternehmens – inklusive Vorschau auf die Security in Essen.

GIT SICHERHEIT: Herr Schwamborn, Sie sind seit Dezember vergangenen Jahres Vertriebsleiter bei Videor – inzwischen sind Sie also ein gutes dreiviertel Jahr dabei. Der Vertrieb bei Ihnen ist ja recht komplex strukturiert?

Michael Schwamborn: Das liegt daran, dass wir unsere Vertriebs-Channels differenzieren müssen, so dass unser Vertrieb auf einem Vier-Säulen-Prinzip fußt. Unseren starken Außendienst sehe ich als Speerspitze. Durch seine Präsenz vor Ort und seine technische Kompetenz fungiert er zunehmend als Berater und nimmt in hohem Maße operative Last von den Schultern unserer Kunden. Er ist in der Lage, in Projekten bei der Auswahl der passenden Produkte zu unterstützen, präsentiert neue Produkte und entwickelt zusammen mit dem Kunden komplette Lösungen, die ihnen helfen noch konkurrenzfähiger zu sein und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Zum

zweiten hat Videor es in den vergangenen zwölf Jahren sehr erfolgreich geschafft, neben unserem klassischen Außendienst, der für die Bedürfnisse unserer Partner vor Ort zur Verfügung steht, unsere Internetplattform ständig weiter zu entwickeln und durch End-to-End-Solutions die Prozesse beim Kunden so effizient zu gestalten, dass das ganze Tagesgeschäft zwischen Kunde und uns automatisiert ablaufen kann. Inzwischen gilt die Website mit unserem Shop als Benchmark in der Branche, was uns als Mittelständler sehr stolz macht.

Das waren also die ersten beiden Säulen, Außendienst und Website ...

Michael Schwamborn: Richtig. Die dritte Säule unseres Vertriebs ist der Bereich „Beratung und Lösungen“, oder wie wir sagen, „Consulting & Customization“. Hier be-

raten und unterstützen wir den Kunden bei sehr komplexen Fragestellungen, schulen ihn auf neue Produkte und Technologien – entweder vor Ort bei ihm oder in unserem eigenen Schulungs-Center in Rödermark – und unterstützen vor Ort bei der Inbetriebnahme. Im Bereich „Customization“ entwickeln wir Produkte und Lösungen, die vom Standard der Hersteller abweichen, konfigurieren und assemblieren Produkte vor Auslieferung oder erbringen andere Leistungen mit dem Ziel, Prozesskosten von unserem Kunden zu Videor zu

als Videor in diesem Zusammenhang bieten, zu nutzen, wird eines der vorrangigsten Ziele sein.

Welcher Ort wäre geeigneter, das zu zeigen, als die Security in Essen ...

Michael Schwamborn: Videor wird sich in diesem Jahr in völlig neuem Look präsentieren. Statt eine begrenzte Auswahl an Produkten unserer Lieferanten zu zeigen, die Sie als Besucher auf dem Herstellerstand gleich um die Ecke in vollem Umfang erleben können, werden wir uns offener, kommunikativer und vor

serem Auditorium, die von Vertretern unserer Hersteller gehalten werden.

Vor kurzem erhielt Ihre Website ein Update. Was genau hat sich verändert?

Michael Schwamborn: Videor ist in unserer Branche ein Pionier in Sachen Website. Schon 2004 konnten unsere Kunden ihre individuellen Nettopreise online abfragen, Preislisten generieren und Produkte bestellen. Unsere Website ist die zentrale Plattform für die Kommunikation rund um unsere Produkte, Marken



Der Anschlusskasten aus dem Customizing-Bereich (grün) kann individuell nach Kundenwunsch bestückt werden



Im Demo-Raum arbeitet eine komplette Sicherheitslösung im Live-Betrieb

verlagern und damit unseren Kunden wettbewerbsfähiger zu machen. Last but not least haben wir noch ...

... eine vierte Säule ...

Michael Schwamborn: ... und zwar unseren Technischen Innendienst. Er steht am Telefon für die täglichen, technischen Probleme unserer Kundschaft als Feuerwehr zur Verfügung und löst kompetent die normalen Fragen des Alltags. Diese vier Säulen bringen uns auf dem Weg, für den Kunden mehr zu sein als nur ein Distributor, nämlich ein Partner und Berater oder neudeutsch „Trusted Advisor“, jedes Jahr einen großen Schritt weiter.

Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesetzt?

Michael Schwamborn: Als familiengeführtes, dynamisches Unternehmen wollen wir unser Geschäft kontinuierlich und profitabel ausbauen. Wir werden den Markt sehr genau beobachten und unser Portfolio nach dessen Anforderungen und unserer eigenen Strategie ergänzen oder verändern. Durch unser breit angelegtes Portfolio mit Videoüberwachung, Software, Zugangskontrolle, Broadcast, Imaging, Digital Signage, Netzwerktechnik und unseren Solutions sind wir heute in unterschiedlichen Industrien zu Hause, die aber nach unserem Empfinden zunehmend konvergieren. Die vielfältigen Chancen, die sich uns

allen Dingen multimedialer präsentieren. Uns liegt sehr daran, auf der Messe persönlich für unsere Besucher da zu sein, um sie für Videor, und das, was wir alles für unsere Kunden außerhalb der klassischen „Me-too-Distribution“ tun können, zu begeistern. Unseren Status als Value Added Distributor werden wir mit einigen Neuheiten stärker in den Vordergrund stellen. Den Schwerpunkt dabei werden verschiedene Präsentationsformate bieten, wie beispielsweise ein Auditorium mit Bühne, ähnlich wie wir es vergangenes Jahr auf unseren Infotagen im Frankfurter „Squire“ sehr erfolgreich durchgeführt hatten. Dort werden regelmäßig Fachvorträge unserer Lieferanten stattfinden – durch das Programm führt wie auf den Infotagen auch TV-Moderatorin Maxi Sarwas. Daneben freuen wir uns sehr auf den persönlichen Meinungsaustausch mit unseren Kunden.

Welche Produkte zeigen Sie auf Ihrem Stand?

Michael Schwamborn: Wir haben uns bewusst gegen eine klassische Produktschau und für ein multimediales, kommunikatives Konzept entschieden. Videor selbst und unsere starken Marken präsentieren sich mit filmischen Präsentationen über ihr aktuelles Portfolio, das der Besucher von unseren Experten vorgestellt bekommt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf den ausgewählten Live-Fachvorträgen in un-

den Lösungen. Das Update des Webshops war lange geplant und hatte einzig den Zweck, uns hinsichtlich Schnelligkeit, erweiterter Nutzbarkeit und Kundenfreundlichkeit für die Zukunft zu wappnen. So findet man nun unser gesamtes Portfolio auf einer Website. Außerdem können Kunden z.B. seit Sommer selbständig für kleinere Angebote ein verbindliches, auf 14 Tage limitiertes Online-Angebot generieren. Darüber hinaus wurde die Suche nach Produktempfehlungen nun nach „Zubehör“ vom gleichen Hersteller, „Empfehlung“, also Produkte eines anderen Herstellers, und nach „Dienstleistungen“ getrennt. Somit werden nicht nur gleich kompatible Produkte und ergänzende Leistungen angezeigt, es ist auch eine noch differenziertere Auswahl und gezieltere Vorgehensweise beim Kauf möglich. Das gute Feedback, das wir insgesamt nach dem Launch von unseren Kunden erhalten haben, bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. ■

Kontakt

Videor E. Harting GmbH, Rödermark
Tel.: +49 6074 888 0
info@videor.com
www.videor.com

Security Essen: Halle 2, Stand 2D06