

## Visionen über Veränderungen für Käufer und Verkäufer von elektrotechnischen Produkten

### Visionen über Veränderungen

Veränderungen sind eine feine Sache ... sofern sie einen selbst nicht betreffen. Aber es werden in den kommenden Jahren aufgrund von Veränderungen des weltweiten Käuferverhaltens schockierende Veränderungen der Vertriebskanäle für elektrotechnische Produkte erfolgen. Dies geht aus einer wissenschaftlichen Untersuchung von Mark Dancer (USA) hervor. Deshalb ist es aus unserer Sicht zwingend erforderlich, dass wir uns schon heute auf diese kommenden Veränderungen einstellen.

### Veränderung des Käuferverhaltens

Die Käufer von elektrotechnischen Produkten werden künftig über ihre Wünsche genaue Spezifikationen erstellen und - das ist NEU - diese auch veröffentlichen und allgemein zugänglich machen. Dadurch erhalten die Käufer eine große Freiheit bei der Produktauswahl und erlangen wirtschaftliche Vorteile.

Die bisher verbreitete Meinung der Käufer, nur speziell für sie entwickelte und gefertigte Bauteile für komplexe Lösungen zu verwenden, gehört endgültig der Vergangenheit an. Die Automobilindustrie ist hierfür ein gutes Beispiel.

### Serviceunterstützung

Oftmals fehlt den Käufern bei der Erstellung einer Spezifikation für das gewünschte Bauteil der Durchblick über machbare Kombinations- und Logistikmöglichkeiten eines Herstellers. Man braucht Serviceunterstützung, wobei man künftig auch bereit sein wird, für diesen Service zu bezahlen.

Sälzer Electric hat auf dem langen Weg vom Produktionsunternehmen zu einem produzierenden Serviceunternehmen in dem von uns beherrschten Spezialgebiet der Lasttrennschalter und Nockenschalter bereits sehr große Fortschritte gemacht.

Beispiele dafür sind unser weltweit bewährtes SMD-System und unsere umfangreichen Kataloge und Handbücher.

Das Markenimage von Sälzer für innovative Produkte mit ausgezeichnetem Service in diesem Spezialgebiet wird weltweit anerkannt.

### Distributoren

Durch die Veränderung des Käuferverhaltens kommen die weltweit agierenden Handelskonzerne, die sich in den letzten Jahren platziert haben, trotz ihrer Marktmacht - die sie den Herstellern gegenüber trefflich ausspielen - in große Bedrängnis.

Sie können den von den Käufern gewünschten Zusatzservice zur genauen Spezifikation des von ihnen gewünschten Bauteiles derzeit nicht bieten. Künftig wünschen die Käufer eine aktive Mitarbeit von Serviceberatern für das jeweils gewünschte Produkt, welches den

erforderlichen Mehrwert/ Gewinn für sie erbringen soll. Gute Verkäufer sind dabei nicht mehr so wichtig wie Serviceberater. Inwieweit die Handelskonzerne das leisten können, bleibt derzeit ungewiss.

Es werden sich also vermehrt spezielle kleine und mittlere Distributoren/ Retailer etablieren, die sich ausschließlich auf ausgewählte Kunden innerhalb ihrer Region beschränken, denen sie einen exzellenten Service zu den von Ihnen geführten Produkten bieten können.

Dies wird künftig für Sälzer Electric die wichtigste Zielgruppe werden, auch wenn wir diese Zielgruppe nicht ausschließlich auf unsere Produkte festlegen oder diesen einen Kundenschutz gewähren können. Im Markt der Zukunft muss jeder die Möglichkeit einer freien Produktentscheidung haben. Ein altes Sprichwort sagt ... das Bessere ist der Feind des Guten.

In Zukunft werden immer weniger Schalttafelbauer/ OEM's direkt beim Hersteller kaufen, sofern sie einen vertrauenswürdigen Distributor als Serviceberater für das von ihnen gewünschte Produktportfolio in ihrer Nähe haben und der Preis stimmt. Der Distributor muss dem Käufer für seine Marge einen Mehrwert bieten. Service, Logistik, Lagerhaltung etc. kosten auch für den Käufer Geld und werden zum Servicepartner ausgelagert.

### **Regionale Vertretungen/ Repräsentanten**

Auch für unsere regionalen Vertretungen/ Repräsentanten wird es künftig Veränderungen geben. Bisher wurden überwiegend OEM-Kunden betreut um Aufträge zu erhalten und Wettbewerber fernzuhalten. In einem gewissen Umfang wird dies auch in den kommenden Jahren so bleiben.

Die Veränderungen für unsere regionalen Vertretungen/ Repräsentanten liegen in der Notwendigkeit einer persönlichen Umstellung vom Auftragsvermittler zum regionalen Produktmanager für die von ihm vertretenen Marken.

Nur wenn es uns gemeinsam gelingt, zu dem jeweiligen regionalen Distributor/ Retailer und dessen Käufer ein echtes Vertrauensverhältnis aufzubauen, können wir das notwendige Produktwissen vor Ort übermitteln.

### **Internet / Online-Verkauf / Katalogversand**

Der Internetauftritt von Sälzer Electric wird sich in Zukunft ebenfalls kontinuierlich verändern, da unsere Homepage unser Markenimage entscheidend beeinflusst. Unsere Käufer müssen jederzeit in der Lage sein, die wichtigsten von ihnen gewünschten Serviceinformationen von unserer Homepage abrufen zu können, bevor sie sich an den regionalen Produktmanager oder an den Distributor ihres Vertrauens wenden.

Online-Verkauf und Katalogversand, ob über unsere eigene Homepage oder über professionelle Anbieter, sind ebenfalls Vertriebskanäle der Zukunft und werden sich parallel zum Serviceangebot der Distributor weiterentwickeln.