

Gewinn für alle Seiten

Der Vermittlung von Branchenexperte Uwe Thomas ist es zu verdanken, dass die Automatentechnik Wartchow GmbH und die EVIS AG künftig kooperieren. VM sprach mit den Geschäftsführern Bruno Lickel und Konrad Wartchow. (Von Stefanie George)

Warum haben Sie beide sich für diese Kooperation entschieden?

Konrad Wartchow: Wir beobachten den Markt im Bereich Zahlungssysteme sehr genau. In den letzten Jahren wurden wir aus unserem Kundenkreis immer häufiger auf die Produkte der Firma EVIS angesprochen. Vor allem, wenn es um Zahlungssysteme und Zutrittskontrollen auf Basis Legic geht. Leider war der fehlende Support in Deutschland immer ein Thema, welches bei den Kunden mit Zurückhaltung aufgenommen wurde. Da sich die EVIS AG nun entschlossen hat, Deutschland als einen wichtigen Markt direkt mit Verkauf und Support vor Ort zu betreuen, freuen wir uns, einen kundennahen Support nun gemeinsam aufzubauen. Ersatzteillieferungen können jetzt schnell und unkompliziert ohne die bekannten zolltechnischen Besonderheiten mit der Schweiz ausgeführt werden. Da unsere Techniker auch im Service mit den wichtigsten Automaten-

herstellern für den deutschen Markt vertraut sind, ergibt sich hier für den Kunden eine weitere Möglichkeit, schnell zu reagieren und Dienstleistungskosten einzusparen.

Bruno Lickel: Im Zuge unserer Marktanalyse, der Vorbereitungsphase des Markteintrittes der EVIS AG in Deutschland, wurden wir auf die ATW als renommierten Servicedienstleister aufmerksam. Als Konrad Wartchow Gesprächsbereitschaft signalisierte, wussten wir, dass unser Produkt wirklich für den deutschen Markt bereit ist. Die Kundschaft in Deutschland schätzt Schweizer Produkte wegen der Präzision und wegen deren Zuverlässigkeit, nicht aber schwankende Wechselkurse und lange Lieferfristen. Die Kooperation eliminiert diese Makel.

Und welche Vorteile hat der Kunde?

Konrad Wartchow: Der Kunde erhält die Kompetenz förmlich ins Haus geliefert.

Die ATW verfügt über ein Netz von Technikern in ganz Deutschland. Jeder Kunde kann dadurch regional betreut werden. Die regelmäßige Schulung der ATW-Techniker in Volketswil gewährleistet, dass Service und Beratung immer den höchsten Ansprüchen gerecht werden. Wie uns das Risikomanagement lehrt, muss immer mit Geräteausfällen gerechnet werden. Das umfassende Ersatzteillager der ATW ermöglicht die schnelle Erweiterung von Anlagen oder den Ersatz von Geräten. Die Kundschaft wird dank dieser Vorkehrung von langen Ausfallzeiten ihrer Geräte verschont. Die lange Erfahrung und die Kenntnis der Bedürfnisse hat ATW in das Konzept QR TECnology einfließen lassen. Es ist beinahe so, dass ATW die Störung kennt, bevor sie eintritt.



Freuen sich über die neue Kooperation, die auch den Kunden viel bringen soll. Von links: Bruno Lickel (Geschäftsführer EVIS AG), Konrad Wartchow (Geschäftsführer Automatentechnik Wartchow), Hubert Venderbosch (Verkauf Deutschland EVIS AG) und Branchenexperte Uwe Thomas (Uwe Thomas Vending Consulting). Foto: VM / George

Welches Gesamtpaket bieten Sie der deutschen Branche damit?

Bruno Lickel: Der Kunde erhält Qualität, Funktionalität und Design. Dies alles ergänzt um Dienstleistung und Bedürfnisbefriedigung. Das erworbene Produkt kann dieser als ein Bündel von Nutzen ansehen. Neben den materiellen Eigenschaften beinhaltet das Paket immaterielle Eigenschaften wie: Fachgerechter Einbau und Installation, schneller Reparaturservice, Empathie, Gewährleistung und fachkompetente Beratung.