

Siewert & Kau will bei Smart Home mitmischen

Distributor Siewert & Kau will sein Angebot an Smart-Home-Produkten ausbauen. Noch feilt man in Bergheim am entsprechenden Sortiment. Dabei sollen Synergien mit anderen Abteilungen genutzt werden.

Text: Armin Weiler, Foto: Siewert & Kau

Das Geschäft mit Smart-Home-Lösungen hat Wachstumspotenzial. Das sieht man auch beim Bergheimer Distributor Siewert & Kau so. Um sich längerfristig ein Stück des Smart-Home-Kuchens zu sichern, will der Grossist durch den Dialog mit Fachhändlern und Herstellern das passende Sortiment mit bedarfsgerechten Lösungen zur Verfügung stellen. „Ohr-am-Markt-Mentalität“ nennt dies Markus Hollerbaum, Geschäftsführer bei Siewert & Kau Services.

Mit dem Angebot richtet sich Siewert & Kau an kleine und mittelständische Fachhändler, zählt aber auch größere E-tailer und Retailer zum Kundenkreis.

Durch die zunehmende Vernetzung, sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment, sieht Hollerbaum einen erhöhten Erklärungsbedarf. „Deshalb haben wir im letzten Jahr unser Competence Center ‚Smart World‘ ins Leben gerufen“, erzählt der Manager. Hier stehe den Partnern jederzeit ein erfahrenes Expertenteam beratend zur Seite, um gemeinsam entsprechende Absatzpotenziale zu identifizieren. Reseller sollen so während des gesamten Entscheidungsprozesses, von der Projektidee bis zur konkreten Umsetzung von Smart-Home-Lösungen, unterstützt werden.

Allerdings steht Siewert & Kau mit dem Sortiment noch am Anfang. „Aktuell führen wir Produkte von Abus und Kodak“, bestätigt Hollerbaum, dem wichtig ist, dass den Resellern auch ein Mehrwert für den Einsatz von Smart-Home-Lösungen geboten werden kann. „Deshalb bauen wir unser Portfolio aus und sind auf der



Markus Hollerbaum, Geschäftsführer der Siewert & Kau Service GmbH, will Reseller während des gesamten Entscheidungsprozesses – von der Projektidee bis zur konkreten Umsetzung von Smart-Home-Lösungen – unterstützen.

Suche nach neuen Anbietern aus dem Channel-Umfeld, die dem Bedarf unserer Kunden entsprechen.“ Kürzlich wurde das Angebot noch um die Produkte des B2C-Herstellers Ezviz ergänzt.

Auf die Frage, welche Vorteile Siewert & Kau gegenüber den TK-Distributoren bieten kann, die das Thema bereits früh besetzt haben, äußert sich Hollerbaum eher ausweichend: „Wir setzen auf eine Rundum-Betreuung unserer Kunden. Das Competence Team Smart World besitzt ein breit gefächertes Know-how und kann Reseller bei allen Fragen rund um das Thema Smart Home, von der Einsteigerlösung bis zur Profiaufrüstung, kompetent beraten“, sagt der Service-Geschäftsführer. Man verfolge immer „einen ganzheitlichen Ansatz“, um eine hochwertige Beratung sicherzustellen.

Synergien will Hollerbaum auch mit den anderen Competence Centern des Unternehmens erschließen. „Deutlich wird die Notwendigkeit des internen Dialogs anhand eines Beispiels: Bei fast allen Smart-Home-Geräten handelt es sich im erweiterten Sinne um Eingabegeräte, die ohne IT-Infrastruktur keine oder kaum eine Funktion besitzen.“ Deshalb stehen die Competence Center „stetig im engen Austausch miteinander“, um durch ständigen Wissenstransfer das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.