

Neue Märkte erschließen

GEMEINSAM MIT DEM HANDWERK Rund 20 Mrd.€ Umsatz erwirtschaftet der Sonepar-Konzern weltweit und ist in über 40 Ländern aktiv, in Deutschland an über 250 Standorten vertreten. Dennoch legt man im täglichen Kundenkontakt Wert darauf, dass diese Größe nicht allzu »spürbar« wird.



Quelle: Sonepar

PORTRÄT

André Thönes
Geschäftsführer der Sonepar Deutschland/
Region Süd GmbH, Augsburg

Anlässlich des Partnertreffs Anfang März in Augsburg sprachen wir mit *André Thönes*, Geschäftsführer der Sonepar Deutschland/Region Süd GmbH, u. a. darüber, wie man gemeinsam mit dem Elektrohandwerk neue Märkte angehen möchte.

»de«: Herr Thönes, vom 4. bis 6.3.2016 findet der Partnertreff der Region Süd statt. Nur eine Woche später beginnt die Light + Building, auf der die Hersteller erstmals ihre Neuheiten zeigen. Ist Ihre Terminwahl nicht etwas unglücklich?

A. Thönes: Die Terminlage ist uns durchaus bewusst, doch es geht uns nicht nur darum, dass die Besucher aus unseren 75 Niederlassungen die allerneuesten Produkte sehen. Bei uns finden die Besucher Technik und Systeme in Anwendung – und das nicht nur

auf den Ständen unserer rund 260 Aussteller, sondern gerade auch auf unseren Sonepar-Konzeptständen. Hier informieren wir u. a. zu Themen wie E-Business oder Smart Home und zeigen unsere Beratungskompetenz.

Natürlich zeigen die Hersteller auf der Light + Building ihre Neuheiten, doch oft versehen mit dem Zusatz, dass diese erst eine gewisse Zeit später lieferbar sind. Das ist bei unserem Partnertreff anders. Was Sie dort heute sehen, können Sie morgen in Ihren Projekten einsetzen.

»de«: Die Light + Building will langfristig auf einem Termin Mitte März bleiben, d.h., Ihr Partnertreff wird auch in Zukunft kurz vor der Weltleitmesse stattfinden?

A. Thönes: Wir können uns bei unserer Terminplanung nicht ausschließlich an der Light + Building orientieren. Traditionell ist der Sonepar-Partnertreff die erste Elektrogroßhandels-Messe im Süden, das soll auch so bleiben. Rund 15.000 Besucher sind ein starkes Signal. Darüber hinaus müssen wir uns auch an den Feiertagen orientieren. So macht z. B. eine Veranstaltung während der Osterferien meines Erachtens wenig Sinn.

»de«: Smart Home ist ein Thema, das Sie dieses Jahr in den Vordergrund stellen. Wie beurteilen Sie hier die Marktchancen?

A. Thönes: Am oberen Ende des Smart-Home-Segments ist KNX nach wie vor sehr gut unterwegs. Doch nicht jeder Handwerksbetrieb will sich damit intensiv auseinandersetzen. Daher bieten wir zusammen mit unseren Lieferanten inzwischen eine breite Palette an Lösungen für das mittlere Segment an, das eindeutig ein Wachstumsmarkt ist. Denn dieser Bereich gehört ganz klar in die Hände des Elektrohandwerks und der etablierten Markenhersteller.

Einen Aspekt dürfen Sie nicht vernachlässigen: Im Unterschied zu einigen europäischen Nachbarn ist Deutschland ein Mieter-

markt. Mieter werden nur ungern in Smart-Home-Lösungen investieren, die tief in die elektrotechnische Infrastruktur des Gebäudes eingreifen. Hier sind also Systeme »zum Mitnehmen« gefragt, was aber nicht gleichbedeutend ist mit Plug&Play-Lösungen.

»de«: Einen weiteren Fokus legen Sie auf Dienstleistungen rund um Energieeffizienz. Wie beurteilen Sie diesen Markt?

A. Thönes: Energieeffizienz ist ein Thema, das zwar nicht in jeder öffentlichen Diskussion so präsent ist, aber dennoch schlummert hier ein enormes Potenzial – an Energieeinsparung gerade für den gewerblichen Anwender und damit auch an Markt für das Elektrohandwerk. Sonepar bietet hierfür umfangreiche Dienstleistungen an, so haben wir erheblich in unsere Beratungskompetenz investiert.

Wichtig ist mir an dieser Stelle, dass wir mit diesen Beratungsdienstleistungen nicht in Konkurrenz zu den Handwerkern vor Ort treten, sondern diesen Markt gemeinsam entwickeln wollen.

»de«: Gilt das auch für Ihr neues Tochterunternehmen »Sonepar Technical Solutions«, das ja Installationsdienstleistungen anbieten möchte?

A. Thönes: Das Tochterunternehmen gibt es schon seit 1988, wir haben aktuell nur den Namen geändert: Aus der Sonepar Deutschland Technical Support GmbH ist die Sonepar Deutschland Technical Solutions GmbH geworden. Ein Team qualifizierter Experten bietet unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen an. Der Fokus liegt auf Trainings- und Schulungsprogrammen, die viele Themenbereiche des Elektrohandwerks oder der Industrie abdecken. Zusätzlich unterstützen wir unsere Kunden aus E-Handwerk und Industrie bei komplexen Projekten – das betrifft aber nur die Planung und Projektüberwachung. Die letztendliche Installation bzw. Umsetzung erfolgt immer über das Fachhandwerk.

»de«: Herr Thönes, vielen Dank für das Gespräch.



AUTOR

Dipl.-Ing.
Andreas Stöckhuber
Redaktion »de«