

EINE ERFOLGREICHE MESSEPREMIERE FEIERN

Schäcke war dieses Jahr erstmalig auf der Futura in Salzburg als Aussteller zu finden; das Fazit ist positiv: Der 160 Quadratmeter große Messestand war gut besucht, neue persönliche Kontakte entstanden, die ausgestellten Nivona-, Panasonic- oder Samsung-Produkte weckten Interesse und das umfangreiche Katalogprogramm sowie die Informationen rund um die E-Commerce-Welt des Distributors fanden Anklang beim Fachpublikum.

Ein weiterer Beleg für das richtige Messekonzept zeige sich laut Schäcke auch in den eigens für die Futura kreierten Messeaktionen. Die Idee, die Verkaufsaktivitäten mit den E-Commerce-Möglichkeiten zu kombinieren, brachte nicht nur den erhofften Effekt auf Downloads der kostenlosen Schäcke-App, sondern auch die Aktionspakete von Panasonic, Nivona und Samsung wurden sehr gut von den Kunden angenommen.

Durch die Präsenz des Vertriebsteams um Andreas Vostrovsky, Vertriebsleiter Konsumgüter Österreich und

Hans-Peter Ranftl, Vertriebsleiter Österreich zeigte Schäcke, dass sich das Unternehmen zukünftig verstärkt auf den Konsumgüterbereich fokussieren will.

Der nach Salzburg in die Messehalle gebrachte Tesla, Modell S aus dem Schäcke-Fuhrpark habe seine geplante Werbewirkung ebenfalls bestens erfüllt. An die 400 gültige Gewinnlose wurden eingesammelt. Jeweils ein Wochenende mit dem Tesla Elektro-Flitzer geht an die Gewinner Elektro Moser nach Linz und Elektro Mellauner nach Innsbruck. ir



Ina Susanne Rao

Andreas Vostrovsky (li.) und Hans-Peter Ranftl (re.) freuen sich über das Interesse am modifizierten Webshop.



Schäcke

Der Tesla-Elektroflitzer aus dem Schäcke-Fuhrpark braucht 3,3 Sekunden von 0 auf 100 Kilometer pro Stunde.

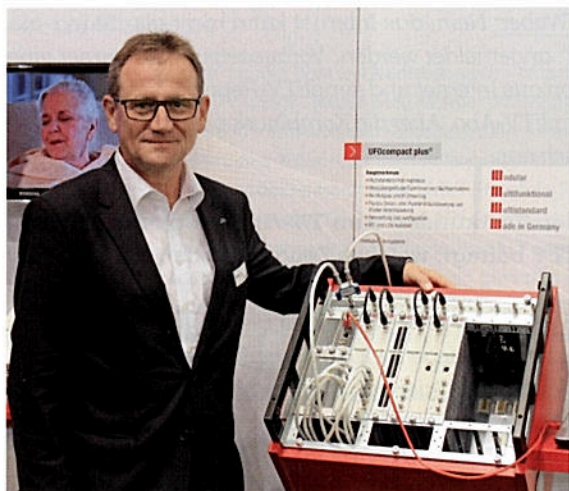
AUF GUTE KOMMUNIKATION SETZEN

In der Telekommunikationstechnik zuhause positionierte sich Kathrein auf der Futura mit den firmeneigenen Stärken wie technischer Beratung und Highlights aus dem Produktspektrum.

Dazu zählen Antennensysteme, Elektronik-Komponenten und Technik aus Mobilfunk- sowie Filtersystemen. Diese dient dazu, Netzwerke zukunftssicher zu gestalten. Im Bereich Satelliteneingang, Breitbandkommunikation und Rundfunk-Sendeantennen liefert das Unternehmen Produkte und spezifische Modelle. In den Entwicklungsabteilungen forschen mehr als 500 Ingenieure und Techniker. Rund zehn Prozent des Umsatzes werden jährlich für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Kathrein generiert mehr als 60 Prozent seines Umsatzes mit Produkten, die nicht älter als zwei Jahre sind. Dazu zählt das MSK-30-

D-Messgerät für den Antennenbau, das digitale Signale misst; es ist ab November bei Kathrein erhältlich.

Grundsätzlich solle eine Messe, wie die Futura potenziellen Kunden eine Plattform bieten, ein Unternehmen kennenzulernen. Dieses Ziel sei nicht erreicht worden, erklärte Matthias Zwifl, der Geschäftsführer bei Kathrein: „Wir sind in vielen Kooperationen gelistet. Solange der Fachhandel aber sagt, wie brauchen die Futura, solange sind wir trotzdem als Aussteller zugegen!“ Es sei Pflicht, als Fachpartner präsent zu sein. Er wünscht sich ein Umdenken beim Nutzungsverhalten der Händler. Man müsse



Ina Susanne Rao

Matthias Zwifl freut sich auf Projekte, wie die Digitalumstellung in der Steiermark, die für den Herbst 2015 anvisiert sind.

mehr auf Beratung, Service und Engagement – auch im Umgang mit den Industrie-

partnern – setzen, um sich gegenüber dem Internethandel positionieren zu können. ir