

Online USV ist zurück im Schweizer Channel

Online USV-Systeme hat mit Andreas Bichlmeir seit Anfang Jahr einen neuen Chef, der die Schweiz bewusst wieder in den Fokus rücken will. Welche Massnahmen er dafür umsetzt, erklärt er im Gespräch mit «Swiss IT Reseller».

Text: Matthias Wintsch

Der deutsche Hersteller Online USV-Systeme, Spezialist für unterbrechungsfreie Stromversorgung, mischt seit diesem Jahr wieder aktiv im Schweizer Channel mit. Andreas Bichlmeir, seit diesem Jahr Vorstand von Online USV-Systeme, erklärt gegenüber «Swiss IT Reseller», wie es

dazu kommt, dass man den Schweizer Channel wieder aktiver bewirtschaften will und was die Schweizer Händler erwarten dürfen.

Neuer Chef, neuer Fokus

Andreas Bichlmeir ist seit dem 1. Januar dieses Jahres im Amt als Vorstand von Online USV-Systeme. In seiner neuen Position wird er den Fokus vor allem auf die Beratung zum Vertrieb und Einsatz neuer Technologien legen, wie er betont. Ausserdem soll besonders die Schweiz vom frischen Wind bei Online USV-Systeme profitieren können, denn das hiesige Geschäft wurde in den letzten Jahren etwas vernachlässigt, was

Bichlmeir nun aktiv ändern will. «Bei der früheren Geschäftsleitung lag der Fokus aller Aktivitäten auf Deutschland. Aus meiner Sicht ist die Schweiz ein sehr innovativer Markt und zudem sicherheitsbewusst. Die Mehrwerte der Online-USV-Produkte passen exakt auf die Bedürfnisse von Schweizer KMU», so Bichlmeir.

Um in der Schweiz wieder richtig Fuss fassen zu können, ging Online USV-Systeme eine Partnerschaft mit dem hiesigen Distri Swizzconnexx ein. Swizzconnexx übernimmt damit die Vertretung von Online USV-Systeme in der Schweiz, wäh-

rend Alltron als Distributionspartner die Lagerverwaltung der naturgemäss «gewichtigen» Batterie-Systeme übernimmt. Mit der Vertretung durch Swizzconnexx können sich Schweizer Kunden über ein neues Serviceangebot bei Online USV freuen, wie der Vorstand erklärt: «Die Vertretung steht unseren Kunden telefonisch und auf Wunsch auch persönlich zur Verfügung. An oberster Stelle steht eine umfassende Betreuung der Fachhändler. Sie reicht von der technischen Projektierung über die Bepreisung bis hin zur Sicherstellung einer zeitgerechten Lieferung.» Den Service gibt es gar in drei Landessprachen zu haben. Total drei technisch und vertrieblisch geschulte Personen stehen für die Schweizer Kundschaft bereit, bei Bedarf holt man sich Verstärkung vom Mutterhaus in Deutschland. Swizzconnexx bietet dabei Beratung, Support und physische Services wie etwa den gerne vergessenen Batteriewechsel an.

Ein Partnerprogramm für die Schweiz

Der Umsatz von Online USV-Systeme verlief in den letzten Jahren hierzulande flach bis leicht rückläufig. Dank den Bemühungen in der ersten Jahreshälfte 2019 könne man aber bereits heute ein Plus «im mittleren zweistelligen Prozentbereich» verzeichnen, freut sich Andreas Bichlmeir.

Für das nächste Jahr plant das Unternehmen ausserdem die Einführung eines Partnerprogramms für die Schweiz, derzeit erarbeite man die Mehrwerte für künftige Partner. Dabei ist sich Online USV-Systeme aber klar, dass man ein eher unspektakuläres Produkt verkauft, das nie im Rampenlicht steht. Bichlmeir: «Geplant ist kein reines Gold-, Silber-, und Bronze-Programm. Uns ist bewusst, dass unsere Produkte nicht das Kerngeschäft der meisten Fachhändler darstellen. Daher gilt es, auf unserer Seite sämtliche Hilfestellung zu leisten, um Fachhändlern das Verkaufen von USV-Anlagen zu erleichtern beziehungsweise zu ermöglichen.» ■



«Die Schweiz ist ein sehr innovativer Markt und zudem sicherheitsbewusst.»

Andreas Bichlmeir, Vorstand, Online USV-Systeme