

ELEKTROKOMPETENZ

VON A BIS Z

Exklusivinterview mit Christof Senk, Geschäftsführer der Elbro AG

Die Elbro AG in Steinmaur ist seit 30 Jahren ein unabhängiges Entwicklungs-, Produktions- und Handelsunternehmen, das professionelle und innovative Lösungen in den vier Bereichen Telematik, Elektro-, Schalt- und Messtechnik sowie der Hausinstallationstechnik anbietet. Seit der Gründung 1978 durch Guido Brogle arbeitet das persönlich geführte Unternehmen vor allem mit dem Elektrogrosshandel, dem Fachhandel sowie der Elektroindustrie sehr eng und partnerschaftlich zusammen.



«Ein sehr guter Marktzugang ist sicherlich eine der Trumpfkarten unseres Unternehmens.»

Ein weltweiter Exportanteil von ca. 15% ermöglicht internationale Kontakte, die wiederum den Schweizer Kunden mit zukunftsfähigen Produkten zugute kommen. Neben den in der Schweiz exklusiv vertretenen Weltmarken wie Bals, BTR, Grässlin, Merten, Nexans oder Sontheimer werden rund 30% der Produkte bei Elbro unter einem der «Swiss Made»-Markennamen wie z.B. ELBROBUTLER, ELBROMATIC, ELBROLIGHT, ELBRO ECOLINE oder IT-plus entwickelt und produziert. Kürzlich ist auch die Vertretung der professionellen Mess- und Prüfgeräte von Testboy dazugekommen.

Die Geschäftsleitung hat der 46-jährige Schwarzwälder Wirtschafts-Ingenieur Christof Senk seit Ende letzten Jahres inne. Er war unter anderem beim internationalen Zeitschaltenspezialisten Grässlin rund neun Jahre als Vertriebsleiter tätig. Er verfügt über eine langjährige und sehr erfolgreiche Erfahrung im internationalen Elektro- und Installationsmarkt und ist Anhänger von klaren und unkomplizierten Führungsstrukturen. Wichtige berufliche Stationen waren auch Kapstadt, London und Peking, wo er u.a. Niederlassungen und Fertigungsstätten mit 600 Mitarbeitern geleitet hatte. Durch den langjährigen Kontakt mit der Elbro AG und Guido Brogle hat sich diese neue Konstellation an der Ineltec ergeben, mit der Christof Senk nun seine Visionen und Ziele in das Unternehmen aktiv einbringen will.

Das **eL FORUM** sprach mit Christof Senk darüber in seinem Unternehmen.

Herr Senk, was war die Motivation, bei Elbro einzusteigen?

«Die Motivation war für mich, dass das Unternehmen einerseits sehr gut im Markt aufgestellt ist. Es hat gute, wettbewerbsfähige Produkte und besitzt einen sehr guten Marktzugang. Dies ist sicherlich eine der Trumpfkarten unseres Unternehmens. Es ist 32 Jahre im Markt etabliert und arbeitet mit allen Marktteilnehmern zusammen. Hier sah ich eindeutig ein grosses Potenzial, das Unternehmen prosperierend in der Schweiz weiterzuentwickeln. Dazu kam mein Wunsch nach Selbstständigkeit als weitere Triebfeder.»



Was ist Ihre Strategie mit dem Unternehmen?

«Wir haben uns intern schon umstrukturiert und etwas schlanker – auf Neudeutsch «leaner», aufgestellt – und zwar ohne gravierenden Personalabbau. Jetzt versuche ich, dieses gute Fundament des Unternehmens mit frischem Schwung, mit frischen und neuen Produkten sowie frischen Ideen am Markt noch attraktiver zu machen. Dies ist zusammengefasst meine Hauptaufgabe.

Die Firma Elbro hat ja unterschiedliche, übergreifende Produktbereiche und das ist gerade eine Stärke, weil wir natürlich unseren Geschäftspartnern – das ist in erster Linie der Fachgrosshandel – ein breites Produktportfolio bieten können, welches für sie interessant ist und uns als Handelspartner auch interessant macht. Wir sind mit allen grossen Fachhändlern der Schweiz im Geschäft und ich versuche, neue Trends zu erkennen, um das Produktportfolio zu erweitern bzw. zu begrenzen, wo es Sinn macht. Priorität eins liegt für mich eindeutig auf der Identifikation und dem Sourcing von attraktiven Produkten für unsere Kunden.»

Wie gehen Sie den Schweizer Markt an?

«In Bezug auf den Schweizer Markt werden wir unser Produktprogramm nach wie vor über den dreistufigen Vertriebsweg, sprich über den Fachgrosshandel, in den Markt bringen. Wir haben Aussendienst-Strukturen, die es uns erlauben, die Akquisearbeit für den Grosshandel zu unternehmen. Die Logistik-, Lieferfunktionen usw. sollen dann eindeutig über den Fachgrosshandel erfolgen. Dies ist klar mein Ziel. Die Produkte im Markt wollen wir auch selbst aktiv im Markt bekannt machen; sei es über Messen, Thekentage, Schulungen oder Fachpublikationen in der Presse.»

Was dürfen wir aus Ihrem Hause an der ELEKTRO-TEC in Bern erwarten?

«Eine neue Initiative, die wir jetzt anstossen und erstmals der Fachöffentlichkeit an der ELECTRO-TEC Bern vorstellen, ist das Thema Energieeffizienz und das damit verbundene Umweltbewusstsein. Hier werden wir

«Wir wollen für unsere Kunden mit neuen und marktfähigen Produkten ein attraktiver Partner sein.»



«Die unterschiedlichen, übergreifenden Produktbereiche sind gerade eine Stärke, weil wir unseren Geschäftspartnern so ein breites Produktportfolio bieten können.»



«Wir sind mit allen grossen Fachhändlern der Schweiz im Geschäft und ich versuche, neue Trends zu erkennen, um das Produktportfolio zu erweitern bzw. zu begrenzen, wo es Sinn macht.»

Produkte aus unseren Sparten, wie Schalt-, Mess- oder Haus- und Elektrotechnik vorstellen, welche sich durch Energieeffizienz und Umweltverträglichkeit auszeichnen. Das alles unter dem Motto «ELBRO ECO-LINE». Unter diesem Logo werden wir un-

terschiedlichste Produkte vermarkten – ob Beleuchtungstechnik, die unter «ELBROLIGHT» bereits wettbewerbsfähig vermarktet wird, oder Messgeräte. Als Abrundung dieser Sparte werden wir auch professionelle LED-Technologie und sehr leistungsfähige, innovative HID-Gasentladungslampen lancieren, mit denen wir uns eindeutig als führende Technologie-Marke präsentieren. Auch hier ist als Absatzkanal ganz eindeutig der Fachhandel gefordert. Dies ist wichtig für eine langfristige Partnerschaft und um attraktiver Partner für unsere Händler und Kunden sein und bleiben zu können.

Ein weiteres Produkt, welches wir auf der Messe vorstellen werden, ist ein Zangenmultimeter ohne Batterie – mit integrierter Kurbel und Dynamo: Wenn sie 15 s drehen, können sie eine Viertelstunde messen. Es ist ideal für den Handwerker und er hat so nicht mehr das Problem, dass ihm die Batterie auf der nächsten Baustelle ausgeht. Dies ist eine

pfiffige Idee, für die wir durchaus Marktchancen sehen. Solche Innovationen werden wir mit eigenen Produkten auch in Eigenfertigung oder exklusiven Partnern in Zukunft unserem Schweizer Markt bieten. Darüber hinaus habe ich durch meine ehemalige Tätigkeit bei Grässlin ein weltweites Netz von Kontakten und Verbindungen, die nach wie vor aktiv sind und mir helfen, einerseits pfiffige Produkte zu finden, andererseits hilft es auch, unser Unternehmen internationaler ausrichten zu können. Mit unseren gut ausgebildeten Mitarbeitern und unseren internationalen Partnern haben wir alle Trümpfe in der Hand, um mit unseren Produkten schnell und zeitnah zu sein, um die Nase vorn zu haben.» ■

Wir danken Ihnen für das Gespräch!

Text und Bilder:

Markus Frutig, Chefredaktor eL FORUM

«Mit unseren gut ausgebildeten Mitarbeitern und unseren internationalen Partnern haben wir alle Trümpfe in der Hand, um mit unseren Produkten schnell und zeitnah zu sein, um die Nase vorn zu haben.»

Elbro AG – Swiss Technology Company

Gewerbestrasse 4, 8162 Steinmaur
Tel. 044 854 73 00, Fax 044 854 73 01
www.elbro.com, info@elbro.com