

„Wir wollen nicht einfach nur etwas verkaufen“

Langfristige Partnerschaften sowie ein umfassendes Know-how gehören zu den Erfolgsgaranten für **SBT Hubert Schmitz Büro- und Datentechnik**. Daneben wagt das Fachhandelsunternehmen aus Düsseldorf aber auch den kontinuierlichen Blick über den Tellerrand.

Kontinuität und Kompetenz, das sind die beiden Eckpfeiler für den Erfolg vom SBT Hubert Schmitz Büro- und Datentechnik. 1962 in Düsseldorf gegründet, hat sich das Fachhandelsunternehmen zu einem Dienstleistungsbetrieb entwickelt, der seine überwiegend kleinen und mittelständischen Kunden in allen Fragen rund ums Büro umfassend betreut.

Angefangen hat SBT wie so viele Unternehmen der Branche mit Kugelschreibmaschinen von IBM und Triumph Adler, Fernschreibern und Rechenmaschinen. Unter dem Motto „... für das Büro von Heute und Morgen“ bietet das Fachhandelsunternehmen seinen Kunden ein umfassendes Portfolio, von PC- und Netzwerktechnik über Druck- und Kopierlösungen, Präsentationstechnik und Büromöbel, TK-Lösungen bis hin zum Bürobedarf.



„Wir vertreiben Produkte, die wir kennen und für die wir größtenteils den Service selbst durchführen können“, sagt SBT-Geschäftsführer Marko Werner.

Der Fachhändler ist in der Büroprint- sowie der BOP-Gruppe des Bürorings organisiert und erzielt rund vier Millionen Euro Umsatz – den Großteil davon mit Produkten und Dienstleistung rund um die Themen Druck- und Kopie sowie Präsentationstechnik. Etabliert hat sich das Unternehmen längst auch als einer der führenden Auerwald-Händler im TK-Bereich und im Bereich PC- und Netzwerktechnik, bei dem SBT mit dem Distributor Wortmann zusammenarbeitet.

„Viele unserer Kunden legen großen Wert darauf, alles aus einer Hand zu bekommen“, erklärt Daniel Breitenauer, der für den Vertrieb von Output- und TK-Lösungen bei SBT verantwortlich ist. Doch habe man nicht nur ein großes Portfolio: Mit einer eigenen Werkstatt, einem eigenen Lager und dem Lieferdienst könne SBT seine Kunden in der Regel sehr schnell bedienen und flexibel auf individuelle Wünsche und Bedürfnisse eingehen.

Mit über 40 Mitarbeitern in den drei Standorten Düsseldorf, Kaarst sowie Kastelaun im Hunsrück kümmert sich die SBT-Mannschaft um alle Belange der Kunden. Mit rund 30 Mitarbeitern verfügt SBT dabei über ein sehr großes Serviceteam. Marko Werner, Geschäftsleiter der Schmitz Büro- und Datentechnik, sieht darin einen wesentlichen Grundstein für den Erfolg des Fachhandelsunternehmens: „Für alle Pro-



Hauptsitz von SBT Hubert Schmitz Büro- und Datentechnik in Düsseldorf.

dukte, die wir verkaufen, wollen wir auch den Service durchführen“, betont der SBT-Chef. „Und das wissen unsere Kunden auch zu schätzen. Wir wollen nicht einfach nur etwas verkaufen, sondern auch den gesamten After-Sales-Service von Verbrauchsgütern über Ersatzteile bis hin zur fachkompetenten Wartung und Reparatur bieten.“

Regelmäßige Schulungen für die Servicemitarbeiter

Dies lässt sich das Unternehmen einiges kosten. Alle Servicemitarbeiter nehmen regelmäßig an Schulungen teil. Schließlich müsse man „stets up to date sein“, damit die Techniker direkt beim Kunden vor Ort Probleme und Fehler erkennen aber auch Empfehlungen zur Optimierung der Arbeitsprozesse aussprechen können, weiß Breitenauer. Das Engagement begrenzt sich dabei auch nicht nur auf bestehende Geschäftsfelder. Auch neuen Themen gegen-



Daniel Breitenauer (r.), unter anderem für den Vertrieb der Druck- und Kopierlösungen bei SBT verantwortlich, ist stolz auf sein Team. Mit Rainer Dyckhoff stellt das Fachhandelsunternehmen den „besten Kyocera-Servicetechniker Deutschlands“.

über ist das Düsseldorfer Unternehmen abgeschlossen. Seit kurzen beispielsweise arbeitet man mit Philips Speech Processing zusammen und befasst sich intensiv mit den Themen digitales Diktieren und Spracherkennung.

Großen Wert legt SBT vor allem auf langfristige Partnerschaften, sei es auf Kunden als auch auf Lieferantenseite. „Wenn wir eine Kooperation mit einem Lieferanten eingehen nehmen wir das sehr ernst“, erklärt Breitenauer. Ein Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit mit Kyocera. Seit über 27 Jahren ist man autorisierter Kyocera-Partner. Das Engagement von SBT rund um das Thema Print- und Dokumentenmanagement zeigt sich aber nicht nur in einer fachkundigen Beratung beim Kunden vor Ort. Mit Rainer Dyckhoff stellt SBT auch den „besten Kyocera-Servicetechniker Deutschlands“. Beim diesjährigen Finale des deutschen Kyocera-Service-Awards, bei dem insgesamt 611 Service-Techniker in der Unternehmenszentrale in Meerbusch gegeneinander antraten, sicherte sich der Düsseldorfer den ersten Platz und damit zugleich die Teilnahme an der europäischen Endrunde. Im Rahmen des Wettbewerbs musste der Büroinformatiker eine Theorieprüfung mit 30 Fragen sowie fünf praktischen Aufgaben an präparierten Kyocera-Maschinen meistern und dabei seine Kenntnisse im Soft- und Hardwarebereich unter Beweis stellen.

„Im Gegensatz zu früher können die Ursachen für Fehler heute sehr vielfältig sein“, weiß der Techniker, der seit Beginn seiner Lehre 1996 bei SBT beschäftigt ist. Zeit zum Trainieren habe er bei seiner täglichen Arbeit aber genug gehabt. Und so konnte sich Dyckhoff auch bei der europäischen Endrunde einen guten dritten Platz sichern.

www.sbt.de

Soennecken

Neue Sortimente im Hauptkatalog 2016

Mit der Aufnahme neuer Sortimentsbereiche und der Erweiterung bestehender Sortimente ist der „BüroBest“-Hauptkatalog 2016 umfangreicher als jemals zuvor. Der Katalog enthält rund 2500 neue Artikel. Während die klassischen PBS-Sortimente „abgerundet“ wurden, sind die Bereiche „Schule & Kreativ“, „Mobil & Unterwegs“ sowie „Büro- & Betriebsausstattung“ deutlich ausgeweitet worden, teilte die Händ-

lerkooperation mit. Ganz neu ist das umfangreiche Angebot an Blumen, Wein- und Präsentkörben sowie die Möglichkeit, Artikel wie Ordner und Notizbücher individuell bedrucken zu lassen. Kerstin Kneffel, Leiterin Produkt- und Bestandsmanagement bei Soennecken betonte, dass man mit dem erweiterten Sortiment dem Wunsch der Mitglieder entspreche.

www.soennecken.de



der profi fürs büro
persönlich & online



Werden auch Sie Netzwerkpartner!

Ihre Vorteile:

- Eine starke Dachmarke
- 150 Partner in Deutschland und Österreich
- Gemeinsamer Marktauftritt
- TOP Konditionen
- Vertriebsunterstützung

Sie wollen mehr Informationen?
Bitte senden Sie uns eine E-Mail an
info@bueroprofi-deutschland.de.



System-Dienstleister