Partnership of equals

Mit starken Technologie-Partnern, die lösungsorientiert arbeiten, lassen sich auch anspruchsvollste Projekte bewältigen. Ein Gespräch mit Maurizio Catino, Senior Director Global Sales & Services bei Interroll, über die Branchenkompetenz von neutralen Technologieanbietern und die Rolle des Kunden im Innovationsprozess.

Herr Catino, was steckt hinter dem weltweiten Branchenvertrieb bei Interroll?

Das Prinzip, das unserem Branchenvertrieb zugrunde liegt, ist im Grunde sehr einfach. Es geht darum, unseren Kunden, den Systemintegratoren und Anlagenbauern, sowie den Anwendern in unterschiedlichen Branchen das Lösungs- und Nutzenpotential unserer modularen Technologieplattformen ganz gezielt zu erschließen. Dafür haben wir neben unseren traditionellen Kernmärkten die Reifen- und Automobilindustrie sowie die Modebranche und die Paket- und Expressdienste besonders in den Blick genommen. Qualität, Effizienz, Flexibilität und globale Produktverfügbarkeit sind hier entscheidende Erfolgsfaktoren — und genau bei diesen Themen können wir punkten.

Und welche Rolle spielt der Austausch mit Anwendern und Kunden bei der Produktentwicklung?

Der Austausch von Knowhow mit Kunden ist längst nicht nur beim lösungsorientierten Projektgeschäft wichtig. Er fließt auch in den Innovationsprozess unseres Unternehmens ein. So diskutieren wir etwa die Marktbedürfnisse, die wir in der vertrieblichen Arbeit mit Kunden und Anwendern weltweit wahrnehmen, regelmäßig und intensiv — sowohl mit unseren Produktentwicklern der globalen Kompetenzzentren als auch mit den Ingenieuren in unserem zentralen Innovations- und Entwicklungszentrum. Das betrifft übrigens sowohl die Weiterentwicklung bestehender Lösungen als auch die Entwicklung ganz neuer Produkte. Der Markt fungiert bei uns gleichsam wie ein Innovationskompass. So stellen wir nämlich sicher, dass unsere technischen Innovationen nicht zum Selbstzweck werden, sondern immer einen zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden generieren.

Welche Kompetenzen bietet der Branchenvertrieb den Systemintegratoren?

Wir verfügen über eine umfassende Lösungskompetenz. Sie gründet auf spezieller Industrieexpertise, die wir in der Planungs-, Ausführungs- und Betriebsphase eines Projektes einbringen. Hierdurch entsteht eine Partnerschaft auf Augenhöhe, mit der sich auch große Herausforderungen sehr viel leichter bewältigen lassen.

Nun sind die angesprochenen Branchen ja allesamt sehr international aufgestellt ...

Deshalb ist die Zusammenarbeit mit einem lösungsorientierten und global agierenden Technikpartner gerade für Systemintegratoren interessant, die in internationalen Projekten arbeiten. Wer in diesen Fällen mit wechselnden Lieferanten vor Ort zusammenarbeiten muss, setzt sich vermeidbaren Risiken aus. Interroll kann dagegen auf der ganzen Welt eine gleich hohe Qualität und Knowhow bereitstellen, das die besonderen Anforderungen des jeweiligen Marktes berücksichtigt.