

“QUALIFIZIERTE BERATUNG IST OBERSTES GEBOT”



Interview mit Harald Deus, Geschäftsführer und Sales Manager der Deus GmbH

Profiler: Können Sie uns bitte kurz erklären wie Deus aufgestellt ist?

Deus: Wir haben vor 20 Jahren in der Garage angefangen, wie Bill Gates von Microsoft sozusagen. 2008 feierten wir dementsprechend unser zwanzigjähriges Betriebsjubiläum. Bereits im Gründungsjahr 1988 führten wir auch die ersten Direktimporte aus Taiwan durch. Das waren damals Barcodelesestifte, die es auch heute noch in geringfügig abgewandelter Form gibt. Bereits frühzeitig setzten wir das Internet für unsere Zwecke ein. Der Internetauftritt, sozusagen die Visitenkarte eines Unternehmens, wurde von uns kontinuierlich gepflegt und weiterentwickelt. Diverse Internetplattformen wie www.Xdeus.de oder www.Metrologic-shop.de prägen heute in besonderem Maße den Schwerpunkt unserer geschäftlichen Aktivitäten.

Profiler: Welche Artikel oder Produktbereiche umfasst Ihr Liefersortiment, gibt es dort Schwerpunkte?

Deus: Unser Produktspektrum ist außergewöhnlich begrenzt, da wir in der Tat nur Barcodeleser und Terminals in den unterschiedlichen Darreichungsformen vertreiben. Dabei setzen wir einerseits auf die führenden internationalen Hersteller wie Honeywell / Metrologic, Motorola / Symbol und natürlich Datalogic, jedoch auch auf Eigenprodukte,

die wir unter den Namen PowerCCD, RECO-Tec und OEM-Factory vertreiben.

Zusätzlich sind natürlich noch Etikettendrucker sowie Verbrauchsmaterial für die Drucker im Programm. Die Etiketten kommen übrigens aus unserer eigenen Factory in Slowenien.

Ein Tipp an alle Fachhändler: Unsere Erfahrungen zeigen, dass mit den Produkten der Hersteller oft keine attraktiven Margen mehr zu realisieren sind. Bei unseren Eigenmarken dagegen, die den Hersteller-Marken qualitativ ebenbürtig sind, da sie oft von den gleichen Auftragsfertigern kommen (OEM-Hersteller), eröffnet sich dagegen ein wirklich interessantes Geschäft.

Profiler: In welchen Produktbereichen können Sie besonders punkten, wo liegen Ihre Stärken gegenüber Ihren Mitbewerbern?

Deus: Ich denke mal, dass wir mit der außergewöhnlichen Motivation unserer Mitarbeiter, verbunden mit der hohen Flexibilität eines überschaubaren Unternehmens punkten können. Durch unsere bereits jahrelange, erfolgreiche Geschäftstätigkeit sind wir finanziell unabhängig und arbeiten vollkommen ohne Fremdkapital. Das versetzt uns in die Lage auch größere Posten, wenn sie uns vom Hersteller günstig angeboten werden, zu übernehmen. Unse-

re Fachhändler wissen die sich daraus ergebenden Preisvorteile zu schätzen.

Profiler: Wie würden Sie die übliche Geschäftsstruktur Ihrer Fachhandelspartner beschreiben?

Deus: Das sind üblicherweise Fachhändler, die sich in besonderem Maße mit der Herstellung von Software befassen und bei uns die dafür notwendige Hardware beziehen. Unabhängig davon kann es sich aber kein Fachhändler leisten, diesen wichtigen Bereich der Auto-ID-Technik zu vernachlässigen.

Profiler: Was halten Sie von Einkaufsgemeinschaften, wie verbreitet ist das unter Ihren Kunden?

Deus: Gerne erwarte ich die Ansprache von leistungsstarken Einkaufsgemeinschaften. Durch unsere Lagerkapazität und die ausgefeilte Logistik in unserem Hause ergeben sich da ganz neue Möglichkeiten für uns. Viele Barcode-Systeme bieten wir heute schon in der innovativen Ready-To-Go-Technik an. Diese Geräte können mit minimalem Aufwand auch von Händlern, die mit dieser Materie bisher nicht vertraut sind, sofort in Betrieb genommen werden.

Profiler: Time is Money und Just-in-Time sind wichtige Leitsätze für Distributoren. Wie gestaltet sich die Logistik in Ihrem Hause?

Deus: Wir betreiben ein sehr zentral gelegenes Großlager in Frankfurt am Main, nur wenige Minuten vom Flughafen Frankfurt und den wichtigsten Autobahnen entfernt. Wir sind sozusagen in der Metropole, ich möchte da sogar noch weiter gehen: „Diese erstklassige Lage! Ja – wir lieben diese Metropole“.

Durch unser Warenwirtschaftssystem wird übrigens von allen Produkten eine Lagerhaltung zwischen 4 bis 8 Wochen gesteuert.

Profiler: Wie hoch schätzen Sie den Anteil der direkt verfügbaren Lagerware gegenüber dem Gesamtangebot ein, und wie lange warten Ihre Kunden in der Regel auf Bestellartikel?

Deus: Wie gesagt Key-Produkte haben wir immer auf Lager. So haben wir von unserem Topseller Honeywell / Metrologic Voyager MS9520 heute am 13.02.2009 genau 2.798 Geräte sofort lieferbar. Alles was bis 17:00 Uhr bestellt wird geht am gleichen Tag raus und ist am nächsten Tag beim Kunden. Garantiert! Sondergeräte, die wir nicht einlagern, z.B. Symbol-Terminals mit besonderen Features liefern wir innerhalb einer Woche aus.

Profil: *Wie hat sich das Ranking bezüglich der Marktanteile für Ihr Unternehmen im Vergleich zu den Mitbewerbern in den letzten Jahren entwickelt?*

Deus: Im Auto-ID-Bereich kennt jeder jeden. Wir arbeiten eigentlich alle irgendwie zusammen, helfen uns gegenseitig. Wenn man da seine Marktanteile rasant ausweiten würde, das geht eigentlich nur durch extreme Preisexzesse, hätte man schnell keine Freunde mehr. Da sind mir dann doch Freunde lieber.

Profil: *Wie sieht Ihre Unternehmensphilosophie im Hinblick auf Ihre Kunden, den Fachhändlern aus?*

Deus: Wir haben in erster Linie mit Auto-ID-Fachhändlern Geschäftskontakt. Der, sagen wir mal, „normale Computerhändler“ tritt bei uns eigentlich weniger in Erscheinung. Diese Fachhändler sollten sich einfach mehr an diesen doch sehr interessanten Spezialbereich der Computertechnik herantrauen. Sie werden es nicht bereuen. Wir laden alle Fachhändler ein, sich einfach mal mit unserem Technik Team zu unterhalten.

Profil: *Gibt es in Ihrem Hause Support zur gezielten Produktauswahl und bieten Sie Projekunterstützung für größere Projekte?*

Deus: Unsere Produkte aus dem Auto-ID-Sektor – das sind die Barcode-Scanner & Etiketten-Drucker – sind ohne einen umfassenden Support zur Produktauswahl praktisch unverkäuflich. Für uns ist die qualifizierte Beratung deswegen oberstes Gebot und somit eine der wirklich grundlegenden Voraussetzung für unseren Geschäftserfolg. Wir haben deswegen in einen qualifizierten Mitarbeiterstab investiert, setzen zugleich aber auch innovativste Kommunikation ein. So haben wir ein Online-Chat-System installiert, welches sehr gerne in Anspruch

genommen wird.

Profil: *Wie ist Ihre Reparatur- und Serviceabwicklung geregelt?*

Deus: Wir betreiben ein hoch-effizientes Online-RMA-System. Dadurch ist es unseren Technikern möglich, dem Kunden schon im Vorfeld mit Tipps und Tricks zur Seite zu stehen. Oft ist es auch gar nicht mehr nötig das Gerät zu uns einzusenden. Die Einsendung vermeintlich defekter Geräte konnte durch diesen Online-Service sehr stark reduziert werden. Unsere Kunden nutzen dieses System gerne, da sie damit erhebliche Kosten vermeiden.

Profil: *Wie sehen Sie rückblickend das Jahr 2008 anhand der Absatzzahlen und Produktinnovationen, welche speziellen Erfolge konnten Sie im vergangenen Jahr für Ihr Unternehmen verbuchen?*

Deus: Natürlich sind Produktinnovationen auch im Auto-ID-Bereich ein ganz wesentliches Element und die Hersteller erfreuen uns nahezu täglich damit. Jedoch, Sie werden es kaum glauben, gibt es in unserem Umfeld Geräte, die seit 10 Jahren unverändert hergestellt werden. Der beliebte Barcodeleser PowerCCD, der speziell für uns hergestellt wird, ist so ein, na ja, sagen wir mal, Neandertaler der Technik, von dem wir pro Jahr etwa 10.000 Stück verkaufen. Unser Umsatzzuwachs beträgt kontinuierlich 10 % pro Jahr. 2008 hatten wir übrigens den Durchbruch im Internet. Durch unser neues Homepage-Design, verbunden mit dem außergewöhnlichen Einsatz unseres Programmier-Teams, konnten



wir die Bekanntheit unsere Produkte sehr stark ausweiten. Sehr gute Resonanz haben auch unsere Marketingaktivitäten, ganz speziell im Bereich Email-Werbung, gebracht. Wir haben hier ganz gezielt auf Honeywell / Metrologic Produkte gesetzt und die Funktionalität der Scan-Automatik sowohl unter arbeitsergonomischen wir auch energiesparenden Aspekten herausgearbeitet. Der Erfolg hat uns mehr als überrascht, wir sind innerhalb kürzester Zeit der größte nationale Metrologic-Händler geworden.

Profil: *Wie sieht Ihre Empfehlung aus Unternehmenssicht für den Fachhandel aus?*

Deus: Vor 20 Jahren sind wir sozusagen als Computerladen auf die Welt gekommen, daher kenne ich mich in diesem Business – das war vor 20 Jahren, damals war sicherlich alles anders, irgendwie? – noch aus. Es hat mir aber keinen Spaß gemacht, da schon zu dieser Zeit die Kunden sich gerne bei uns beraten lassen haben, danach aber zu ALDI gegangen sind und bei uns dann hinterher das fehlende Druckerkabel gekauft haben. Das war echt nervend. Dann hat es sich durch einen, sagen wir mal „Wink des Schicksals“ ergeben, das wir die ersten Barcodescanner importiert haben. Das war damals High-End und die Lesegeräte sind uns aus den Händen gerissen worden.

Was ich damit sagen will, Spezialisierung auf einen ganz eng umrissenen Bereich, verbunden mit maximaler Kompetenz, darin sehe ich heute, morgen und in Zukunft die Erfolgsstrategie des Fachhandels.

DEUS GmbH

Hauptgesellschafter: Harald Deus

Geschäftsführung: Harald Deus, Monika Deus

Vertriebsleitung: Harald Deus

Sitz des Unternehmens:

DEUS GmbH
Hochster Str. 94 / Gewerbepark
D-65835 Liederbach

Gründungsdatum: 1988

Mitarbeiterzahl der gesamten Unternehmensgruppe: 8

Anzahl der Fachhändler: 5.000

Telefon: +49 -(0)69- 795 3 888 - 20

Telefax: +49 -(0)69- 795 3 888 - 79

E-Mail: info@xdeus.de

Internet: barcodedeus.de

