

ALUTRONIC BAUELEMENTE WIRD 25

## Ein guter Platz im Haifischbecken



Firmensitz  
in Geesthacht

Als Handelsvertretung für den Hersteller Alutronic Kühlkörper und den Lüfterspezialisten Sepa-Europe betreut die 1990 in Hamburg gegründete „Alutronic Bauelemente“ Kunden aus Industrie und Handel in Norddeutschland. Mit derzeit acht Mitarbeitern blicken Geschäftsführer Horst Dassau und sein Sohn Christoph Dassau, Manager im Unternehmen, auf ein Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte – und eine vielversprechende Zukunft.

Die aktuelle Wettbewerbssituation in der Distribution sieht Firmengründer Horst Dassau gelassen: »Als Nischendistributor haben wir im Haifischbecken einen guten Platz gefunden. Nur wenn wir uns Fett anfressen, werden wir als Futter interessant. Wir verstehen uns als Spezialdistributor mit einem klar definierten Portfolio.« Und so begann vor 25 Jahren die Firmengeschichte

der Alutronic: »Nach der Firmengründung in Hamburg war es in den ersten Jahren sehr wichtig, eine verlässliche Lieferantenbasis aufzubauen, um überhaupt vertrauensvoll mit unseren Kunden zusammenarbeiten zu können. In einem kleinen mittelständischen Unternehmen ist darüber hinaus jede Einstellung eines neuen Mitarbeiters ein Meilenstein, und wir sind stolz auf die Kontinuität

innerhalb unseres Mitarbeiterstamms«, schildert Horst Dassau.

Hanseatisches Lokalkolorit, gepaart mit langjährigen nationalen und internationalen Kontakten und Erfahrungen, soll den Erfolg des Unternehmens auch auf lange Sicht sicherstellen. Dabei blickt der Spezialdistributor aber auch über den regionalen Tellerrand

hinaus: »Als klassische Handelsvertretung agieren wir in den vertraglichen Vertriebsgebieten, die bei uns per se im nördlichen Teil Deutschlands liegen. Als Distributor sehen wir die Potenziale von Kunden und den Produkten unserer Lieferanten. Dabei ziehen wir keine Grenzen, beliefern auch international und sind nicht auf den Euro als Währung beschränkt – obwohl internationale Geschäfte sich zunehmend komplexer gestalten.« Seit 2002 logiert Alutronic im firmeneigenen Verwaltungs- und Lagergebäude in Geesthacht. Das, so Horst Dassau, ermögliche der Firma optimale Logistik und Services. »Darüber hinaus ist die ISO-9001:2008-Zertifizierung seit dem Jahr 2012 für uns und unsere Partner ein sehr wichtiges Qualitätskriterium.«

Alutronic handelt mit Standardprodukten, erarbeitet aber auch individuelle Lösungen nach Kundenanforderungen. Dabei hält das Segment, in dem sich der Elektromechanik-Spezialist bewegt, nach den Worten von Horst Dassau durchaus einige Herausforderungen bereit: »Grundsätzlich ist es immer ein Unterschied, ob gelabelte Produkte verkauft werden – z.B. Halbleiter, Netzteile, Lüfter, Wärmeleitpaste – oder Standard- bzw. Zeichnungsprodukte, die von verschiedenen Herstellern gefertigt werden können, also Kühlkörper, Distanzbolzen, Kabelkonfektionen etc. Der preisliche Wettbewerb ist bei einem vorgeschriebenen Hersteller bzw. Produkt an-



Horst Dassau, Alutronic

„Als Nischendistributor haben wir im Haifischbecken einen guten Platz gefunden. Nur wenn wir Fett anfressen, werden wir als Futter interessant. Wir verstehen uns als Spezialdistributor mit einem klar definierten Portfolio.“

ders zu beurteilen, als wenn Alternativen von Herstellern gemäß Zeichnung angeboten werden. Im letzteren Falle sind wir häufig direkt in den Freigabeprozess eingebunden. Die dafür benötigte kontinuierliche Nähe zu Entwicklern und Einkauf auf Kundenseite sowie technischen Mitarbeitern der Lieferanten zählen wir zu unseren Stärken und gleichzeitig zu unseren Herausforderungen.«

## AUF DIE PARTNER IST VERLASS

Verlässliche Partnerschaften sind – insbesondere für einen Distributor – der Kern des Erfolges. Und so sind auch die Geschäftspartner von Alutronic voll des Lobes: »Das persönliche Engagement, die kurzen Entscheidungswege und die persönlichen Kontakte sowohl zu Lieferanten als auch zu den Kunden zeichnen das Team der Alutronic Bauelemente seit Jahren besonders aus«, gratuliert Jörn Bargholz von MPE-Garry zum 25. Firmenjubiläum. Auch die Lüfter-Spezialisten der Sepa Europe freuen sich über die langjährige Zusammenarbeit seit den 90er-Jahren. »Wir arbeiten bereits in der zweiten Generation erfolgreich zusammen und

wollen in Zukunft insbesondere im Projektgeschäft gemeinsame Wachstumsziele erreichen«, so die Sepa-Geschäftsführer Heinrich und Robert Cap.

## ZUKUNFT IN DER NÄCHSTEN GENERATION

Auch die Zukunft des Unternehmens ist nach Auskunft von Horst Dassau gesichert. Seit dem letzten Jahr ist Sohn Christoph Dassau als Manager im Unternehmen tätig. Vorher war er fast 20 Jahre in der IT-Distribution tätig. »Für mich persönlich, die Mitarbeiter und alle Partner ist das ein ganz wichtiger zukunftsweisender Schritt. Wir sind von den Lagerkapazitäten und der Infrastruktur für die nächsten Jahre so gut aufgestellt, dass wir Sortimentsbreite- und tiefe sowie weitere quantitative und qualitative logistische Dienstleistungen anbieten können. Und die nächste Generation wird zusätzlich eigene Vorstellungen einbringen«, ist Horst Dassau überzeugt.

Den eingeschlagenen Pfad will sein Sohn Christoph auch in Zukunft weitergehen. Zumindest sieht er den viel diskutierten Online-Hype in der Distribution pragmatisch:



»Wichtig ist es letztlich doch, dass jedes Unternehmen seinen eigenen Vertriebsweg einschlägt, der nachhaltig und verlässlich für Kunden und Lieferanten ist. Dabei müssen sich viele Unternehmen dem Wandel anpassen und nicht selten zwei- oder mehrgleisig dem Wettbewerb stellen. (zü) ■