

Ein Paket für den Bürofachhandel



Einen einfachen, sicheren und preisgünstigen Einstieg in das digitale Diktieren verspricht das neuartige Produktpaket „Pocket Memo 388digital“ der Marke Philips dem Anwender. Der Vertrieb des Produkts über qualifizierte Fachhändler beziehungsweise Distributoren soll nicht nur einem hohen Support-Anspruch gerecht werden, sondern auch gute Umsatzperspektiven und Kundenbindungspotenzial bieten. Thomas Mackowiak, Produktmanager Bürobedarf, Fachbedarf, Dienstleistungen (BFD) bei der Hans Soldan GmbH, und Holger Hütten, Produktmanager der Bandermann GmbH, geben dazu ihre Einschätzung im Interview.

sem Grund betreiben wir seit Jahren viel Aufklärungsarbeit in den Kanzleien. Natürlich ist der Gedanke auch nicht einfach, sich von einem seit Jahren bewährten analogen System zu trennen und auf ein digitales System umzusteigen, welches oft als kompliziert, unsicher und in der Investition zu teuer eingeschätzt wird. Um die vielen Vorteile der digitalen Technik erlebbar zu machen, haben wir bei Soldan mit großem Erfolg in den vergangenen zwei Jahren Testsysteme bei interessierten Kunden installiert und die Einführung begleitet. So konnten wir im direkten Einsatz nicht nur die Diktanten von der Effizienz überzeugen, sondern auch die großen Entlastungspotenziale für die Reno-Fachkräfte aufzeigen.

FACTS office: *Nach wie vor ist die Zahl derjenigen, die analoge Diktiersysteme nutzen, groß – vor allem in der deutschen Anwaltschaft. Warum tun sich Ihrer Meinung nach so viele noch immer schwer mit einem Umstieg von Bandgeräten auf moderne digitale Diktier-technologie?*

Holger Hütten: Vielfach bestehen Bedenken gegenüber einem digitalen Diktiersystem aus Unkenntnis darüber, wie ein modernes Digitalsystem funktioniert und wie schwer man es sich unnötigerweise selber macht, wenn man an einem Kassettensystem festhält. Di-

gitale Systeme werden von vielen häufig als hoch komplizierte, wenig zuverlässige Spezialprodukte für einen ganz speziellen Anwendungsbereich, der besonders viele – möglichst weltfremde – Funktionen benötigt, angesehen. Das ist heute anders: Moderne digitale Diktiersysteme funktionieren nach dem Prinzip auspacken, einschalten, arbeiten – und zwar so, wie Diktant und Schreibkraft es gewohnt sind.

Thomas Mackowiak: Tatsächlich haben viele Diktanten die Vorteile des digitalen Diktierworkflows noch immer nicht erkannt. Aus die-

FACTS office: *Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund das Absatzpotenzial des neuen Produkt-Bundles „Philips Pocket Memo 388digital“ – speziell im Hinblick auf die deutsche Anwaltschaft?*

Mackowiak: Kanzleien haben mit diesem Paket die Möglichkeit, alles zu erhalten, was ein professioneller Anwender benötigt – und zwar zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Seit dem Vermarktungsstart im Januar ist die Resonanz unserer Kunden sehr

hoch, was uns bei Soldan zu der bestätigten Beurteilung kommen lässt, dass es sich hier um ein perfekt geschnürtes Bundle zum Einstieg in das digitale Diktat handelt. Aber nicht nur für Umsteiger von analoger auf digitale Technik ist es perfekt, auch Anwender die bereits digital diktieren, können den Preisvorteil für ein Technologie-Upgrade nutzen und sich mit Komponenten der neuesten Generation ausstatten.

FACTS office: *Worin liegt die Besonderheit des „Philips Pocket Memo 388digital“ aus technischer Hinsicht?*

Mackowiak: Natürlich kann man auch mit anderen professionellen Diktiergeräten gute Ergebnisse erzielen, aber kein Anbieter außer Philips hat ein Produkt wie SpeechLive, das zwölf Monate lang zur kostenlosen Nutzung im Paket enthalten ist. SpeechLive verbindet alle modernen Komponenten wie ein digitales Diktiergerät, das Smartphone und den PC in einem Webbrowser-basierten Workflow-Management. Damit wird es möglich, überall und zu jeder Zeit zu arbeiten, und es ist dabei extrem sicher. Gleichzeitig sind die Anwender, also Schreibkraft und Diktant, unabhängig von der lokalen Infrastruktur, was in Zeiten eines stetig wachsenden Anspruchs an Flexibilität und Mobilität ein attraktives Feature ist.

Hütten: Das 388digital ist schlichtweg die einfachste Methode, um ein Diktat vom Diktierenden zur Schreibkraft zu bringen. Besonders ist, dass man ohne Softwareinstallation direkt mit dem ganzen Diktiersystem arbeiten kann – egal, ob mit Windows-PC oder Mac, und egal, ob Autor und Schreibkraft nur ein paar Meter



INFO Hans Soldan

Die Hans Soldan GmbH ist der führende Anbieter für Kanzleibedarf, Fachmedien und Bürodienstleistungen für Anwälte, Notare, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Mit viel Erfahrung und Fachwissen beraten die Mitarbeiter von Hans Soldan Kanzleien individuell und bedarfsgerecht – insbesondere auch rund um das Thema „Digitales Diktieren und Spracherkennung“. Sie unterstützen die Kunden bei der Auswahl und der Implementierung der Systeme, der Kundendienst hilft bei Problemen schnell und zuverlässig weiter. Weitere Informationen und Kontakt: www.soldan.de/388digital

THOMAS MACKOWIAK, Produktmanager Bürobedarf, Fachbedarf, Dienstleistungen (BFD) bei der Hans Soldan GmbH

oder Kontinente voneinander entfernt sind. Es funktioniert problemlos, zuverlässig und sicher. Der Nutzer kauft nicht nur ein Diktiergerät, sondern auch einen Service, der stets auf dem aktuellsten Stand der Technik ist – um Updates oder Softwareversionen muss sich der Anwender keine Gedanken machen. Zudem ist das 388digital ein lebendiges Produkt, das ständig weiterentwickelt wird, ohne dass der Endkunde eine neue Software kaufen oder Updates installieren muss.

FACTS office: *Und was macht das neue Produkt-Bundle interessant für den Fachhandel?*

Hütten: Für den Fachhändler ist das 388digital ein nahezu ideales Produkt, weil der Händler durch die Integration von SpeechLive in das Produkt eine sehr enge Kundenbindung erreicht. Der Endkunde arbeitet von Anfang an mit seinem Fachhändler zusammen, er hat einen festen Ansprechpartner, der ihm stets zur Verfügung steht. Hierbei kann man wieder den Vergleich zum Kassettengerät ziehen: ➤



INFO Vier Komponenten

Das Produkt-Bundle „Pocket Memo 388digital“ beinhaltet vier Komponenten: Neben dem digitalen Diktiergerät „Digital Pocket Memo 8300“ sind Fußschalter und Kopfhörer, die Philips-Diktier-App, eine Garantieverlängerung und ein Support-Gutschein sowie das Diktiersystem SpeechLive Bestandteile des Komplettpakets. Das Diktiersystem „SpeechLive“ ermöglicht die Nutzung eines optionalen juristisch qualifizierten Schreibservice. Alternativ bietet SpeechLive ReNos die Möglichkeit, berufsrechtlich konform von zu Hause aus Diktate abzuschreiben und sicher verschlüsselt zurück in die Kanzlei zu senden.

INFO bandermann

Die Firma bandermann hat sich im Laufe ihres Bestehens zu einem führenden Büro-technik-Distributor entwickelt, dessen Schwerpunkte in den Segmenten Schreiben, Rechnen, Präsentieren und Diktieren liegen. Das 1974 von Gerd Bandermann gegründete Unternehmen will sich mit einem breiten Produktportfolio, gutem Service und konsequenter Fachhandelsunterstützung vom Wettbewerb absetzen. Von seinem modernen Logistikzentrum am Hauptsitz in Kaarst aus beliefert bandermann seine Kunden auf der ganzen Welt. Weitere Informationen und Kontakt: www.388.digital

HOLGER HÜTTEN, Produktmanager der Bandermann GmbH



► Beim analogen Diktiergerät ergab sich früher diese Kundenbindung durch den Nachkauf der Kassetten und die Wartung der Geräte – heute durch das SpeechLive-Abonnement. Und: Alle Anfragen nach weiteren Diktiergeräten, Schreibplätzen und Zubehör, die ein 388digital-Kunde über „sein“ SpeechLive stellt, werden – ohne Ausnahme – ausschließlich an den Fachhändler weitergeleitet, der den Kunden betreut.

FACTS office: Das Produkte-Bundle 388digital bietet Fachhändlern also eine enge Kundenbindung und damit die Aussicht auf Folgegeschäfte. Aber wie ist es mit dem Verkaufen?

Hütten: Das Verkaufen des 388digital ist denkbar einfach, da die Bedürfnisse in der Entwicklung von Anfang an berücksichtigt wurden. Es besteht ein reger und konstruktiver Austausch zwischen SPS und uns, sodass wir schon von Beginn an Feedback aus der Händlerschaft mit einbringen konnten. Im Lastenheft war einer der wichtigsten Punkte die Maßgabe, dass der Vertrieb des Produkts nicht komplizierter sein darf als der Verkauf einer Packung Diktierkassetten. Denn wir wollen dem Fachhändler kein erklärungsbedürftiges Produkt aufzwingen, für das er schon vor dem Verkauf viel Zeit investieren muss. Für den Fachhändler liegt der einzige Aufwand darin, das Produkt ins Gespräch zu bringen – wobei wir ihn unterstützen – und den Verkauf abzuschließen. Alles Weitere übernehmen wir: Wir richten das 388digital für seinen Kunden

ein und gewähren den Support. Damit kann sich ein Fachhändler als kompetenter Ansprechpartner für innovative Lösungen empfehlen – davon profitiert er nicht nur im Hinblick auf das Segment Diktieren, sondern auf alle Produkte, die er vertreibt.

FACTS office: Mithilfe welcher Maßnahmen und Aktionen vermarkten Sie das neue Produkt-Bundle?

Hütten: Neben den üblichen Print-, Online- und Marketingmitteln setzen wir besonders auf unsere Außendienstmitarbeiter. Wir arbeiten zusätzlich daran, ein bundesweites Netz mit Stützpunkthändlern aufzubauen. Ebenso ist eine Roadshow geplant, zu der wir interessierte Fachhändler einladen. Diese sollen dort das 388digital mit allen seinen Leistungsmerkmalen erfassen können. „Hands on“ ist hier die Devise: ausprobieren und erleben statt eines trockenen Studiums von Datenblättern. Zusätzlich sind wir auf renommierten Veranstaltungen wie der conhIT oder dem deutschen Anwaltstag präsent.

Mackowiak: Zur Vermarktung werden wir alle bekannten Kanäle, die wir in den Jahren erfolgreich entwickelt haben, nutzen. Dazu zählt im Direktmarketing unser im März erscheinender Hauptkatalog wie auch unser monatlich erscheinendes „Soldan Aktuell“. Auch Online gehen wir umfangreich in die Vermarktung. Das Bundle ist in unserem Shop mit einer eigenen Landingpage zu finden und wird weiter regelmäßig durch unsere Newsletter

den Weg zum Kunden finden. Unsere in Kürze online gehende redaktionelle Seite soldan.de/insights werden wir zudem dafür nutzen, Kunden mit vielen rein informativen Themen rund um den digitalen Diktierworkflow zu versorgen. Natürlich steht unseren interessierten Kunden für das neue 388digital-Paket ebenfalls unser bundesweit tätiger Außendienst jederzeit gern zur Verfügung.

FACTS office: Welche Unterstützung bietet die Hans Soldan GmbH ihren Kunden bei der Implementierung und der weiteren Nutzung?

Mackowiak: Seit über 100 Jahren verstehen wir uns als innovativer Dienstleister und Lösungsanbieter für Kanzleien. Neben unserer umfangreichen Beratung enthält das 388digital Paket auch einen Einrichtungsgutschein, das heißt, wir nehmen dem Anwender die komplette Einrichtung des Workflows, die etwa 30 Minuten in Anspruch nimmt, ab. Danach kann sofort mit dem Arbeiten begonnen werden. In der weiteren Anwendung unterstützen wir unseren Kunden im First Level ebenfalls weiter kostenlos. Und sollte etwas wider erwarten doch mal nicht klappen, steht unser technischer Support sowohl telefonisch als auch mittels Online-Fernwartung zur Verfügung.

FACTS office: Mit 40 Jahren Erfahrung gehört bandermann zu einer der renommiertesten Adressen in der Distribution von Elektronikprodukten. Welches Feedback gibt es bislang seitens der Händler?

Hütten: Das Feedback ist durchweg positiv: Das 388digital erscheint genau zum richtigen Zeitpunkt, denn viele unserer Fachhandelpartner bemerken einen Rückgang des Analogumsatzes zugunsten des Umsatzes mit digitalen Diktierlösungen und haben nun mit dem 388digital die Chance, ein Produkt zu vertreiben, das digitales Diktieren einfach macht. Das 388digital ist preislich hochinteressant und im Vergleich zu analogen Diktiersystemen die wesentlich günstigere Alternative. Das Package überzeugt selbst die Händler, die digitaler Diktiertechnik gegenüber bislang eher skeptisch eingestellt waren. Auch die Exklusivität des 388digital trägt zur hohen Akzeptanz seitens der Händlerschaft bei – dieses Produkt wird nicht online verramscht, es ist nur beim qualifizierten Händler erhältlich.

Daniel Müller ■