

Server für den Fachhandel

19.02.2009 | 16:57 Uhr

Maxdata meldet sich zurück

Maxdata fertigt wieder Server. Jetzt muss der Fachhandel vom Wiedereintritt in den Markt überzeugt werden.

Seit der Gründung am 24. September 2008 arbeitete die neue Maxdata GmbH am alten Standort Marl an ihren internen Prozessen und der Ausrichtung auf das hin, was sie kann: Server und Desktop-PCs zu fertigen. Jetzt ist sie soweit, loszulegen, wie Frank Kwasnitza, stellvertretender Geschäftsführer der GmbH, im Gespräch mit ChannelPartner sagte.

Von der Eignerin Quanmax mit einer Millionen Euro Grundkapital ausgestattet, beginne man in Marl mit der Serverproduktion, während im österreichischen Linz 20 Mitarbeiter mit der Produktion von Desktop-PCs beschäftigt seien.

Der Schwerpunkt Server sei eindeutig; darauf werde Maxdata sein Hauptaugenmerk richten, so Kwasnitza. "Premium-Server für den Fachhandel" - mit diesem Slogan würde der Manager am liebsten diese noch anzubahrenden Geschäfte überschreiben.

Zurückgemeldet haben sich die Marler bereits durch eine geschickte Aktion im Fachhandel. Sie bieten seit Kurzem dem ehemaligen Maxdata-Fachhandel an, kaputte Serverkomponenten der "Platinum"-Serie zu ersetzen. Zudem bieten sie wieder die Garantieabwicklung an. Dazu sagte Kwasnitza: "Nach drei Monaten Schweigen ein deutliches Zeichen dafür, dass es uns wieder gibt."

Die Resonanz diverser Händler sei ausgesprochen positiv gewesen; die Treue des Fachhandels zu Maxdata sei heute noch gegeben, habe man in Marl erfahren.

Ziel 2009: Maxdata wieder als Marke

Keine Illusionen mache man sich in Marl darüber, dass der Wiedereintritt in den Markt "harte Arbeit" bedeutet. "Wir bieten ab sofort Server "made in Germany" an. Damit wollen wir die Marke Maxdata wieder in den Markt führen", sagte Kwasnitza. Gefragt, was sein Ziel für dieses Jahr sei, antwortete er: "Ich möchte, dass der Channel Maxdata wieder als Marke nennt."

Um das zu erreichen, werde bis Mitte März das Partnerprogramm wieder aktiviert, ebenso würden (alte) Dienstleistungsmerkmale aktiviert - wie der Austausch von Servern innerhalb eines Tages sowie technischer Support für den Fachhändler rund um die Uhr (24 mal 7") und die Garantie, nur solche Server anzubieten, die erkennbar "mit eigenen, hochwertigen Komponenten" gefertigt sind. Der Fachhandel solle "merken, dass wir Kompetenz vor Ort bieten", warb der Manager.

Zum Desktop-Geschäft sagte Kwasnitza, es sei nach wie vor wichtig, um Kunden zu halten. Und da dieses Geschäft ohne die Komponente Bildschirm schlecht zu verkaufen sei, kooperiert Maxdata mit Quanmax. Diese bezieht von dem chinesischen Anbieter TPV Monitore mit dem Label "Philips". (wl)

ChannelPartner

