

Verantwortung und Kundennähe: das Quäntchen Mehr!

Alles begann mit einer Ein-Mann-Firma im Wohnzimmer. Angebote wurden hier schon mal auf Butterbrotpapier geschrieben, aber was drauf war, hatte es wohl in sich. Denn als Hans Dickert als junger selbstständiger Ingenieur, der Dienstleistungen verkaufen wollte, bei seinen Kunden vorsprach, wollten sie mehr von ihm: Warum er seine Entwicklungen nicht auch gleich für sie produzieren könne, fragte man ihn – der erste Wachstumsimpuls eines Unternehmens, das im 30. Jahr seines Bestehens mit 60 Mitarbeitern ca. 7 Millionen Euro Umsatz generiert und dessen Maxime von Anfang an eine war: die Wünsche der Kunden perfekt zu befriedigen.

Die Dickert Electronic GmbH in Cölbe-Schönstadt ist spezialisiert auf Elektronik für die Bereiche Funkfernsteuerungen und Steuerungen für Heim, Haus und Industrie. Dem Endverbraucher begegnen die Produkte aus Schönstadt, wenn er per Fernbedienung sein Garagentor öffnet oder den Springbrunnen in seinem Gartenteich ansteuert. Und das häufiger, als man denkt: 400.000 Handsender verlassen jährlich das Werk, die wenigsten allerdings tragen den Namen Dickert.

70% der Fertigung gehen an Industriekunden, die die Geräte aus Schönstadt unter ihrem eigenen Namen weitervertreiben. „So teilen sich unsere 400.000 Handsender eben nicht in große Chargen wie viermal Hunderttausend“, erläutert Juniorchef Martin Dickert, „sondern in 300 verschiedene Varianten – alle spezifiziert nach Kundenwunsch.“ Damit beschreibt der 30-Jährige auch die Philosophie des Hauses: sich an den Bedürfnissen der Kunden zu orientieren. Dazu kommt das Bestreben, dem Markt immer ein wenig voraus zu sein. Wie das geht? Indem man in ständigem Dialog mit den Kunden ist und gemeinsam mit ihnen den Markt beobachtet, schaut, was kommt, was die Endverbraucher sich wünschen. Aktuell steht die Steuerung von Haustechnik via Smartphone auf der Prioritätenliste der vier Entwicklungsingenieure der Firma ganz oben.

Neuen Input holen sie sich auch von jungen Kollegen: Die Firma Dickert ist stets offen für Praktikanten und

Diplomanden. Was sie antreibt, ist auch die Verantwortung, die sie spüren: „Wer, wenn nicht wir, die Hersteller, kann Entwicklungen vorantreiben und somit wiederum den Endverbrauchern das Leben erleichtern?“, fragt Firmengründer Hans Dickert und erzählt mit Begeisterung davon, dass sein Unternehmen bereits heute etwas schafft, was selbst TÜV-Prüfer für unmöglich halten: Geräte aus dem Hause Dickert erfüllen jetzt schon eine EU-Richtlinie, nach der Elektrogeräte im Stand-by-Modus nur 0,5 Watt verbrauchen dürfen.

„Das gilt bisher nur für größere Haushaltsgeräte, wenn es aber irgendwann auch mal für kleine Steuerungen in Kraft treten sollte, dann sind wir schon da. Damit haben wir nicht nur einen Vorsprung vor dem Wettbewerb, sondern ermöglichen unseren Kunden heute schon Einsparungen auf ihrer Stromrechnung und tun etwas für den nachhaltigen Umgang mit Energie. Das ist der Piff!“ Und genau diesen Piff spürt man, wenn man sich mit Vater Hans und Sohn Martin Dickert unterhält. Wenn die beiden Tüftler von ihren Ideen und Entwicklungen sprechen, dann spürt man, dass sie diese mit Leidenschaft verfolgen und, ja, auch mit Spaß.

Familienbetrieb mit Vater, Mutter und Sohn

Nach den ersten Aufträgen in den 80er-Jahren entwickelte sich das Unternehmen recht schnell: Über Empfehlungen und eine unaufdringliche Art der



Neue Elektronik trifft altes Design: Hans Dickert (links) mit dem AHS 40, Martin Dickert mit einer neuen Elektronik.

Kundenakquise hat Hans Dickert es geschafft, kontinuierlich zu wachsen. 1992 zog das Unternehmen, das zunächst die Fertigung fremdvergeben hatte, in ein 500 qm großes Gebäude am heutigen Standort. Schon sechs Jahre später vergrößerte man durch einen Anbau auf 1.500 qm. Aktuell sind 10.000 qm Geländezukauf für eine Erweiterung in Planung. Und von Anfang an mit dabei: Hans Dickerts Ehefrau Christel Dickert. Bis heute ist sie für die komplette Buchhaltung und die Finanzen zuständig.

Bewusst andere Ansätze leben

Dickert Electronic entwickelt und produziert in Schönstadt. Und zwar alles. Wie schafft man es, bei der allseits in der Branche gefürchteten Billigkonkurrenz aus Asien mit in Deutschland zu guten Konditionen gefertigten Produkten wettbewerbsfähig zu sein? Einen Mix aus vielen schlüssigen Zutaten stellt Hans Dickert auf diese Frage vor: Zum einen verfügt die Firma über eine blitzsaubere, hochwertige Ausrüstung. Daran wird nicht gespart: „Die Voraussetzung für gute Produkte“, weiß der Seniorchef. Ein zweiter Grund dafür, dass Kunden den Schönstädtern die Treue halten, ist die hohe Verfügbarkeit der Produkte: „Gegen den Trend binden wir viel Kapital in einer hohen Teilebevorratung, da ‚just in time‘ in der Materialwirtschaft nicht immer klappt. Wir können somit flexibel und schnell produzieren und entlasten den Kunden seinerseits von einer hohen Lagerhaltung. Das ist ein bewusst anderer Ansatz, der uns von anderen Firmen unterscheidet“, ist sich Hans Dickert sicher. Im Vergleich zum Wettbewerb aus Übersee kann Dickert Electronic auf Wunsch in zwei bis drei Wochen liefern, was auf dem Seeweg schon mal zwei Monate dauern kann. „Und wir liefern auch kleine Serien“, ergänzt Martin Dickert, „egal, ob 1.000

oder 100.000 Stück.“ Dabei muss sich der Kunde um nichts mehr kümmern: Entwicklung, Produktion und Qualitätssicherung übernehmen die Schönstädter für ihn. Nur richtig große Aufträge nehmen sie nicht an: Sie wollen sich keinem Diktat großer Konzerne unterwerfen und so unterwerfen sich manche Kunden dem ihren und akzeptieren beispielsweise die ausnahmslos gewährten 30 Tage Zahlungsziel. „Wir müssen auch nicht jedes Jahr wachsen“, so die Philosophie von Dickert Electronic.

Mitarbeiter fördern und stärken

Ein weiterer Pluspunkt, den beide Chefs nicht müde werden zu betonen, sind die Mitarbeiter: Sie alle kommen aus der Region und werden da gefördert und eingesetzt, wo sie ihre Stärken haben.

Hans und Martin Dickert sehen hinter jedem Zeugnis und jeder Qualifikation den Menschen. Und die Mitarbeiter danken es ihnen: Zu Spitzenzeiten ist es kein Problem, sie zur Mehrarbeit zu bewegen, umgekehrt können sie auch mal zu Hause bleiben, wenn es dort aus irgendwelchen Gründen brennt. Ein Arbeitszeitkonto macht's möglich. Und die niedrige Fluktuationsrate bei Dickert Electronic ist Beleg dafür, dass auch diese Philosophie eines fairen vertrauensvollen Miteinanders greift.

Letzteres gilt übrigens auch für das Verhältnis zu Kunden und Lieferanten. Ihre größeren Kunden hat die Firma Dickert Electronic in diesem Jahr statt mit Weihnachtsgeschenken mit einem Neujahrsfrühstück verwöhnt und damit auf ganz andere Weise Hans Dickerts Ansatz unterstrichen: „Innovation bedeutet, dass wir das kleine Quäntchen Mehr finden, das der Wettbewerb nicht hat.“