

# „Meine Kunden sollen begeistert sein“

Wie der Sinzinger Mittelstandsunternehmer Lederer seine Erfolgsstrategie entwickelte

**SINZING (Ihl@).** Die Mittelstandsunion der CSU möchte neue Wege in der Politik gehen und sucht deshalb verstärkt das Gespräch mit mittelständischen Betrieben. Ihr Ziel war diesmal die Firma TVI Lederer in Sinzing. Der 30-Mann-Betrieb entwickelt, fertigt und vertreibt ein Sicherheitssystem, bei dem durch schnellbewegliche Videokameras verschiedenste Objekte optimal überwacht werden können.

„Ich denke, daß die Politik weg muß von der Vortragssituation und den Versammlungen“, meinte Thomas Zellner, MU-Kreisvorsitzender. „Wir müssen viel weiter unten anfangen.“ Zu diesem Zweck besucht er mit interessierten Mitgliedern zweimal im Jahr eine mittelständische Firma. Der Blick über den Zaun, der Erfahrungsaustausch und das Gespräch stehen dabei im Vordergrund. Diesmal bot Karl-Heinz Lederer, Inhaber von Inhaber der Firma TVI Lederer, dazu die Gelegenheit.

Vor einem Rundgang durch den Betrieb erzählte er den interessierten Zuhörern allerhand Wissenswertes über seine Firma und seine Geschäftsphilosophie. Lederer begann vor 20 Jahren mit einer Idee: Wenn im Außenbereich einer Anlage etwas passiert, soll eine Kamera absolut flexibel reagieren und das Ereignis einfangen können. Vorbild für die Fähigkeiten der Kamera sind die Fähigkeiten des Menschen. Schnelles Schwenken, Neigen, Zoomen und Fokussieren, alles durchgeführt von einem bedienerfreundlichen Steuerungssystem aus, so sollte zukunftsweisende Objektüberwachung aussehen.

Im Laufe der Jahre näherte sich Lederer dem Ziel an, verfeinerte es, und hat heute in diesem Nischengeschäft einen festen Platz auf dem deutschen Markt. Sein Überwachungssystem Argovision findet man in Bundesbehörden und Fußballstadien, bei Industrieanlagen und Justizvollzugsanstalten. Mittlerweile streckt Lederer die Fühler auch nach anderen Märkten aus. So hat er beispielsweise einen palästinensischen Mitarbeiter um die Schnitt-



Firmeninhaber Lederer präsentiert eines seiner Kamerasysteme. Foto: Huebl-Lutz

stelle zum arabischen Markt aufzubauen, denn „dort fließen große Geldströme. Und wo viel Geld ist, wird viel Überwachung nötig.“

Zum Thema „Kundenzufriedenheit“ hat er seine eigenen Anschauungen: „Kundenzufriedenheit ist mir zu wenig. Meine Kunden sollen begeistert sein!“ Ein hoher Anspruch, dem er durch sorgfältigste Arbeit in der Planungsphase und maßgeschneiderte Überwachungssysteme gerecht werden möchte. Kunde und System müssen hundertprozentig zusammenpassen.

Die Fertigung seiner Produkte ist nach Tschechien ausgelagert und wird dort auch bald in einem firmeneigenen Betrieb vor sich gehen. Sein Haus in Sinzing bezeichnet der Chef als „Hirnschmalzladen“, denn hier wird geplant und gedacht. Wenn die Planungen ein gewisses Stadium erreicht haben, werden Lederers „Wahlbeißer“ aktiv. Die „Wahlbeißer“ sind Vertriebsingenieure, die am potentiellen Kunden drableiben und ihn persönlich betreuen. Lederers Philosophie dabei: „Die möglichen Kunden sollen sehr detailliert

wissen, wie unser Produkt für sie aussehen könnte, bevor sie es brauchen. Wenn sie dann Bedarf für sich erkennen, sind wir da.“

Diese Strategie geht offensichtlich auf, denn ihr Wirkungsgrad liegt bei 60 bis 70 Prozent. Beim Rundgang durch das Haus zeigt der Chef seine Kamerasysteme und die verschiedenen Arbeitsplätze. Kürzlich hat er die Zeiterfassung in seinem Betrieb abgeschafft und damit sehr gute Erfahrungen gemacht: „Meine Leute sollen projektbezogen arbeiten und nicht zeitfixiert.“

Für die mittelständischen Unternehmer hat sich der Besuch gelohnt. Malermeister Gerald Nierlich geht gern in kleinere Betriebe: „Bei jeder Besichtigung kriegt man was mit. Das war hochinteressant, wie der Mann denkt.“ Beim abschließenden Gespräch wies Zellner darauf hin, daß der Freistaat den Mittelständlern teilweise sehr individuell helfen kann, in fremde Märkte reinzugehen: „Da gibt es einiges an Programmen. Ich fürchte aber, die sind ziemlich wenig bekannt.“