

APRIL 2  
2010



# SAT, KABEL & CO.

DAS UMSATZMAGAZIN FÜR DIE GANZE BRANCHE

AXING

## HDTV im Doppelpack

ANGA CABLE

## Kölner Treff



**axing**  
Swiss design and development

# »Wir geben richtig Gas«

Bei Schwaiger geht es nach der Insolvenz nun mit neuem Schwung weiter. Wie dies im Detail aussieht, darüber sprach hitec SAT, KABEL & CO. mit Mike Tänzler, Geschäftsführer der Schwaiger GmbH.

Herr Tänzler, wie ist die aktuelle Situation bei Schwaiger nach der Übernahme durch Audiovox?

Wir haben jetzt einen solventen Gesellschafter in diesen schwierigen Zeiten im Rücken. Unsere Kunden- und Lieferantenbeziehungen sind trotz der Insolvenz weitgehend unbeschadet und wir haben keine Verluste. Die Mitarbeiter sind am 1. Oktober 2009 nach § 613a in die neue Schwaiger GmbH übergegangen. Wichtig und positiv ist hierbei, dass alle wichtigen Leute an Bord geblieben sind.

Ich war Anfang 2010 beim neuen Gesellschafter in den USA und bin mit der für uns wichtigen Botschaft, dass man Schwaiger strategisch weiter ausbauen und langfristig halten möchte, zurückgekommen. Dabei bleibt das operative Geschäft ganz klar in Langenzenn und beim vorhandenen

Neu im Produktprogramm bei Schwaiger sind die Offset-Antennen mit klappbarem Arm



Die LNB-Serie von Schwaiger wurde komplett überarbeitet. Es gibt LNBs passend zur Spiegelfarbe

Management. Größere Produktideen und Entwicklungen wollen wir zukünftig zusammen vorantreiben. Fazit also: Eigentlich alles sehr positiv, dies auch dank unseres sehr guten Insolvenzverwalters.

Gibt es Nachwirkungen der Insolvenz?

Überwiegend nein, was Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten betrifft. Allerdings gab es im Gerätebereich und bei größeren Produktinnovationen eine Pause während der Insolvenz. Aber hier geben wir im Moment richtig Gas.

Was planen Sie für das Jahr 2010 und die weitere Zukunft?

Wir haben bis Anfang 2009 erstmals seit dem Bestehen von Schwaiger die 40 Millionen Euro Umsatzmarke als Ziel gehabt. Daran wollen wir uns bis 2011 wieder annähern. Das Jahr 2010 wird stark von Produktentwicklungen, Sortimentserweiterungen und der Festigung unserer Kundenbeziehungen geprägt sein.

Wie sehen die hauptsächlichen Vertriebswege aus?

Allen voran werden wir den Vertriebsweg über den Fachhandel mit Verstärkung der Vertriebs-



Mike Tänzler, Geschäftsführer der Schwaiger GmbH



kraft und Profilierung unserer Kernkompetenzen ausbauen. Das Sortiment für Baumärkte werden wir erweitern und im Export wollen wir mit neuen Vertriebspartnern wachsen.

Gibt es spezielle Planungen für den Vertrieb über den Fachhandel?

Wie schon erwähnt, wird es dafür eine Verstärkung der Vertriebskraft geben. Wir planen zudem neue Produktlinien und den Ausbau unserer Kernkompetenzen im Bereich Sat. Selbstverständlich gibt es eine klare Trennung des Verkaufs und der Produkte in den einzelnen Vertriebsbereichen. Wir fokussieren uns auf das technische Zubehör.

Welche Produktneuheiten sind im ersten Halbjahr zu erwarten?

Zunächst bringen wir neue Receiver mit „HD+“ und „CI+“. Die Bedienung des Fernsehers und des Receivers erfolgt über eine Fernbedienung. Unser Full HD-Receiver wird auch „HD+“ tauglich werden. Dazu kommen ein neuer, klappbarer Profispiegel sowie eine überarbeitete LNB-Serie mit LNBs in der jeweiligen Spiegelfarbe. Neugierig machen möchte ich zudem auf unsere einzigartige Einkabellösung, die wir in der zweiten Jahreshälfte präsentieren werden.

Herr Tänzler, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Jetzt mit „CI+“ und „HD+“: Der HDTV-Receiver „DSR6600HDCI“ von Schwaiger

