

# Für alle etwas

## Eichstädt Elektronik – Servicepartner für End- und Großkunden

**Eichstädt Elektronik ist einer der wenigen Spezialisten deutschlandweit, der sich individuelle Beratung und Betreuung bei der Kfz-Service und Diagnose-technik auf die Fahnen geschrieben hat. Seit dem Beginn als Computerfirma vor gut 15 Jahren hat sich viel getan.**

**E**ichstädt Elektronik wurde im März 1997 von Dipl.-Ing. Dominic Eichstädt gegründet. Im ersten Geschäftsjahr beschäftigte sich die in Rüdersdorf ansässige Firma mit dem Vertrieb von Computern, Software und Computerersatzteilen. Aber schon früh, nämlich nur rund ein halbes Jahr später, kam der Kundenservice für Kfz-Diagnosetechnik, Computer- und Netzwerktechnik hinzu. Im Jahr 1998 stellte die Firma bereits den ersten Mitarbeiter als Servicetechniker ein. Im Lauf der Jahre hat sich das Geschäftsfeld immer mehr in Richtung Kfz-Service-technik verschoben. Inzwischen befasst sich Eichstädt Elektronik in erster Linie mit dem deutschlandweiten Verkauf, der Betreuung und dem Service von Kfz-

Diagnosegeräten, EOBD-Abgasmessgeräten, Kfz-Klimaservicegeräten und Achsmessgeräten.

### Stetig weiterentwickelt

Im Sommer 2003 begann Eichstädt mit dem Vertrieb und Kundendienst der Produkte von Texa. Im Fokus standen dort vor allem die Kfz-Diagnose im Bereich Pkw, Nutzfahrzeuge und Motorrad. Zusammen mit den Klimaservicegeräten des Werkstattausrüsters aus Italien hat Eichstädt ein breites Programm für den Kfz-Service anzubieten. Eichstädt Elektronik ist Premium-Partner von Texa Deutschland und bietet Verkauf, Service und Schulung für alle dessen Produkte an.



**Zentrale im Nordosten:** der Firmenstandort von Eichstädt Elektronik im brandenburgischen Rüdersdorf bei Berlin. Bild: Eichstädt



**Service großgeschrieben:** Dominic Eichstädt erklärt einem Kunden die Funktionen seines neuen Diagnosetools. Bild: Guranti

Um breiter aufgestellt zu sein, folgten weitere Unternehmen: Zu Beginn des Jahres 2004 übernahm Eichstädt Elektronik auch die Beratung und den Verkauf der Abgasmessgeräte ‚Innova 2000‘ von TEN aus den Niederlanden. Und die Weiterentwicklung ist noch

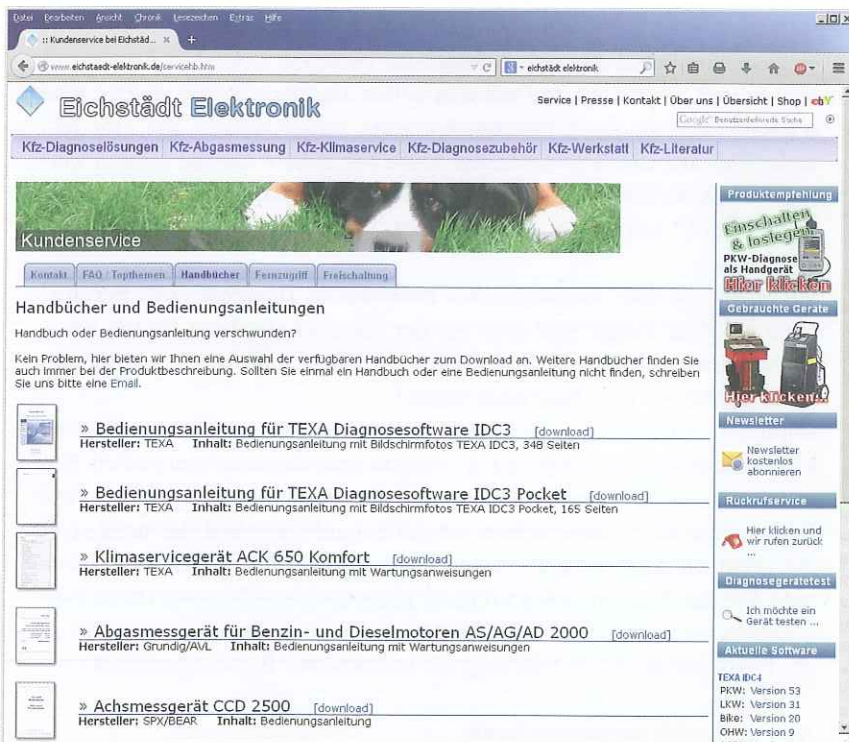
nicht abgeschlossen: Seit diesem Jahr sind auch die Produkte der Firma Dometic Waeco International im Vertriebsprogramm der Rüdersdorfer, dazu gehören die Kfz-Klimaservicegeräte und das Kfz-Klimaservicezubehör.

# STERNSTUNDEN FÜR STUTTGART UND WELTWEIT



[magnetimarelli.de](http://magnetimarelli.de)

**EINBAU IN  
LICHTGESCHWINDIGKEIT  
DANK PASSGENAUER  
ORIGINAL-ERSATZTEILE VON  
EINEM DER WELTWEIT  
FÜHRENDEN ERSTAUSRÜSTER.**



**Hilfe auch online:** Auf der Website des Unternehmens finden sich Softwareupdates, Produktinfos und Handbücher (die der Werkstatt abhanden gekommen sind) zum Download. Bild: Mareis

Der Tätigkeitsbereich des Unternehmens ist mittlerweile sehr vielschichtig und gliedert sich in Verkauf, Service und Schulung für die Kfz-Produktgruppen Klimaservicegeräte und Zubehör, Achsmessgeräte, Diagnosegeräte für Pkw, Nutzfahrzeuge, Motorräder, Landmaschinen und Motorboote sowie Abgasmessgeräte. Zu den besonderen Stärken zählen dabei professionelle Beratung und ein schneller und zuverlässiger Kundenservice.

### **Zukunftsorientiert mit Klimaservice**

Heute versteht sich Eichstädt Elektronik als Servicepartner für End- und Großkunden und bietet seine Kompetenz zahlreichen Vertriebspartnern an. Dazu gehören Firmen wie Texa als Lieferant für professionelle Kfz-Diagnosesysteme, der Kfz-Werkstattausrüster Longus Paul Lange und die Firma I+ME Actia als ein Hauptlieferant für Diagnosetechnik für Automobilhersteller wie Peugeot und Renault.

Als erfahrener Servicepartner im Bereich der Kfz-Diagnose unterstützt Eichstädt Elektronik den kompletten Support bis zur Reparatur vor Ort. Das Unternehmen hat derzeit drei Mitarbeiter. Zusammen mit weiteren freien Partnern ist deutschlandweit ein erfahrenes und kundenorientiertes Team am Start. Diese Kompetenz nutzen Hersteller im Bereich der Werkstattdiagnosetechnik zur Unterstützung ihrer Vertriebs- und Ausbaukonzepte.

Und auch für die Zukunft hat sich Eichstädt noch einiges vorgenommen: Zusätzlich zu den bislang besetzten Schwerpunktthemen Diagnose, Abgasmessung und Achsvermessung wird das Unternehmen verstärkt auf das Thema Kfz-Klimaservicegeräte setzen, da dieses Feld laut Einschätzung von Eichstädt in den kommenden Jahren einen breiteren Bereich einnehmen wird. Hier will Eichstädt mit seiner Erfahrung und mit seinem Kundenservice ein unentbehrlicher Ansprechpartner für Kfz-Werkstätten, Autohäuser und Vertriebsorganisationen sein, beispielsweise Normfest oder Berner.

*Thomas Mareis*

## Nachgefragt bei

### **Dominic Eichstädt, Geschäftsführer bei Eichstädt Elektronik**

*Herr Eichstädt, die Kundenbetreuung ist ein wichtiges und sehr sensibles Thema, vor allem bei so beratungsintensiven Produkten der Kfz-Diagnose- und Servicetechnik. Welche Vorteile bietet Ihre Firma in diesem Bereich gegenüber den Mitbewerbern?*

Als kleines spezialisiertes Serviceunternehmen sind wir natürlich sehr froh über jeden Kundenkontakt. Hier können wir uns meist direkt an den letzten Kontakt zu einem Kunden erinnern, sehr individuell beraten und eine kundenorientierte Reparatur anbieten. Aber auch im Verkauf werden unsere Stärken in der kompetenten Beratung genutzt. Hier können wir beispielsweise mit persönlichen Schulungen vor Ort punkten.

*Wie wichtig ist dabei der persönliche Kontakt zu Ihren Kunden?*

Unsere Kunden schätzen den persönlichen Kontakt sehr, so weiß man mit wem man spricht und wie alles ablaufen wird. Man ist schon so eine Art eingespieltes Team, das sich aufeinander verlassen kann. Der Kunde ruft uns an und wir wissen, wie wir ihm helfen können und wie wichtig eine schnelle Hilfe ist. Denn hier handelt jeder Kunde anders: Der eine legt mehr Wert auf eine kostengünstige Hilfe, der andere möchte schnell weiterarbeiten, auch wenn es etwas mehr Geld kostet. Darauf haben wir uns in den letzten 17 Jahren sehr gut eingestellt.

*Sie bieten ein sehr umfangreiches Portfolio an Diagnose- und Service-Tools an. Viele Profis sind aber bei der Kaufentscheidung für ein unter Umständen recht kostspieliges Produkt unsicher. Kann die Kfz-Werkstatt diese Geräte vor dem Kauf auch testen?*

Gerade für eine individuelle Beratung ist es uns sehr wichtig, den Kunden kennenzulernen und die genauen Umgebungsbedingungen zu prüfen. Nur so können wir unserem Kunden genau das verkaufen, was er über viele Jahre nutzen kann. Dabei achten wir auf Zukunftsfähigkeit, das heißt ob es die eventuell notwendig werdende Erweiterung auch später noch geben wird. Für den Kunden bieten wir dafür zugeschnittene Tests vor Ort zu Pauschalpreisen zwischen 75 und 125 Euro netto an. Je nach Gerätetyp ist so der Praxistest direkt am Fahrzeug mit kompetenter Beratung möglich.

*Herr Eichstädt, herzlichen Dank.*

*Die Fragen stellte Thomas Mareis.*



**Dominic Eichstädt:** „Gerade für eine individuelle Beratung ist es uns sehr wichtig, den Kunden kennenzulernen und die genauen Umgebungsbedingungen zu prüfen. Nur so können wir unserem Kunden genau das verkaufen, was er über viele Jahre nutzen kann.“  
Bild: Eichstädt Elektronik