



INTERVIEW mit Mihriban Kaplan, CSO bei ce

Immer eine Lösung

Bei der ce consumer electronic GmbH gab es kürzlich sowohl eine Umstrukturierung als auch einen Führungswechsel. Was ändert sich dadurch, und was bleibt? *Das Interview führte Alfred Vollmer*

Was ist alles neu bei der ce consumer electronic?

Mihriban Kaplan: Die ce consumer electronic GmbH ist heute mit einem jungen dynamischen Team am Start. Als Chief Sales Officer habe ich die Leitung der Firma übernommen und arbeite mit Herzblut daran, die vielen Anfragen und Wünsche unserer Kunden zu bedienen. Wir haben nicht nur die Stammklientel, sondern auch eine hohe Nachfrage von neuen Kunden, um die wir uns kümmern. Deshalb kann ich mit Stolz sagen, dass die ce stetig wächst und wir sehr gut auf die Anforderungen unserer Kundschaft reagieren können. Ich habe bei der Mutterfirma Intertec Components mein vertriebliches Wissen und Können spezialisiert und dabei mein Talent für das „Feuerwehrgeschäft“ entdeckt. Mir macht es sehr viel Freude, obsoletere Bauteile aufzuspüren. Die Zufriedenheit der Kunden und die dadurch entstehenden langfristigen Beziehungen bestätigen, dass wir hier einen guten Job machen.

Was bedeuten diese Veränderungen konkret für Ihre Kunden, und welche Alleinstellungsmerkmale entstehen so für ce consumer electronic?

Mihriban Kaplan: Unsere Kunden spüren, dass unser neues Team extrem schnell reagiert und Produkte anbietet, bei denen die meisten Mitbewerber absagen müssen. Und selbst wenn die Recherche mal nicht so aussichtsreich ist haben wir fast immer eine Alternative zur Hand. Ganz wichtig ist uns, die Kunden nicht nur zu Boom-

zeiten zu unterstützen, sondern vor allem in schwierigen Zeiten als Broker an ihrer Seite zu stehen. Das können wir, weil wir ein einzigartiges weltweites Lieferantennetzwerk nutzen. Dabei gelten strenge Aufnahme Richtlinien und regelmäßige Qualitätsprüfungen. Außerdem kommt es gut an, dass wir mit Charme und Humor auftreten und nicht so konservativ sind. Wir zeigen: es geht auch anders!

Sie führen diese Veränderungen in einer schwierigen Zeit durch. Welche Chancen und Risiken entstehen durch die momentane Marktsituation in Zeiten der Covid-19-Pandemie?

Mihriban Kaplan: Die ce consumer electronic kennt keine Hindernisse. In „normalen“ Zeiten kriegt jeder was vom Kuchen ab, aber nur wer sich in harten Zeiten beweisen kann, überlebt. Deshalb sehen wir auch jetzt eher Chancen als Risiken. Zum Beispiel unterstützen wir unsere Geschäftspartner nicht nur, indem wir ihnen Ware verkaufen, sondern auch von ihnen einkaufen. Wir hören regelmäßig von Kunden, dass sie durch die Corona-Pandemie auf bereits gekauften Bauteilen sitzen bleiben, weil die Produktion stockt oder ganz zum Erliegen gekommen ist. Damit sind natürlich finanzielle Einbußen verbunden. In solchen Fällen können wir anbieten, diese Ware mit einem geringen Aufschlag auf dem freien Markt zu verkaufen. Dadurch profitieren dann am Ende gleich drei Parteien. Wir finden immer eine Lösung.

Zur Person

- Mihriban Kaplan ist Chief Sales Officer bei ce consumer electronic GmbH, seit 2017 ein Tochterunternehmen der Intertec Components GmbH
- Ihr vertriebliches Know-how hat Mihriban Kaplan bei Intertec Components perfektioniert. Jetzt weht unter ihrer Flagge bei der ce ein frischer Wind.