

Dirk Pawel

Produkt Manager, DACH-Region

11.08.2025



Frage 1: Herr Pawel, Sie sind seit 2019 bei HissMekano.

Was zeichnet Ihre Arbeit für die DACH-Region besonders aus?

Dirk Pawel: "Meine über 30-jährige Erfahrung in der Aufzugsbranche und meine Techniker Ausbildung helfen mir, Kunden mit älteren Anlagen gezielt zu unterstützen. Mein Ansatz ist einfach: Erst die Probleme verstehen, dann Lösungen anbieten. In der DACH-Region legen wir besonderen Wert auf individuelle Beratung – das schätzen unsere Kunden."

Frage 2: Wie definieren Sie guten Service im Aufzugsbereich?

Dirk Pawel: "Service beginnt mit Zuhören. Viele Kunden kommen mit spezifischen Herausforderungen – etwa bei Ersatzteilen für ältere Systeme. Wir analysieren genau, was gebraucht wird, und bieten passende Lösungen, keine Standardantworten. Das ist unser Unterschied zu Mitbewerbern."

Frage 3: Das neue Lager in Frankfurt – warum ist das besonders für den deutschsprachigen Markt?

Dirk Pawel: "Geschwindigkeit und Verfügbarkeit! Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhalten jetzt kritische Teile wie Elektronik oder Verschleißkomponenten oft am nächsten Tag. Das Lager ist zudem modular erweiterbar – wir wachsen also mit den Bedürfnissen der Branche. Ein weiterer wichtiger Punkt heutzutage ist Resilienz. Durch das 2. Lager sind wir bei Wetter- oder anderen Problemen wesentlich besser in der Lage, weiterhin die Bestellungen unserer Kunden zeitnah zu erfüllen."

Frage 4: Welche Produkte lagern Sie prioritär für die DACH-Region?

Dirk Pawel: "Alles, was Aufzugsbetreiber und Aufzugsunternehmen regelmäßig benötigen: von Steuerungselektronik bis zu mechanischen Verschleißteilen. Besonders nachgefragt sind Komponenten für ältere Anlagen, die anderswo schwer zu beschaffen sind. Unser Ziel ist: „Was der Aufzug braucht, liegt bereit.“"

Frage 5: Wie wirkt sich die lokale Präsenz auf Kundenbeziehungen aus?

Dirk Pawel: "Deutschsprachige Kunden schätzen kurze Wege – nicht nur physisch, sondern auch in der Kommunikation. Unser Team spricht die Sprache der Branche, versteht Normen und regionale Anforderungen. Das schafft Vertrauen und beschleunigt Projekte."

Abschlussstatement:

"Wir kombinieren globale Expertise mit lokalem Service. Egal ob Hamburg, Wien oder Zürich – unser Fokus ist, Aufzüge am Laufen zu halten, und zwar mit geringem Aufwand und kurzen Lieferzeiten für den Kunden."