

Ein Besuch im Gigaset-Werk in Bocholt

Qualität made in Germany



Im Gigaset-Werk in Bocholt entwickeln und produzieren 450 Mitarbeiter innovative Kommunikationslösungen für den europäischen Markt.

Als einziges Unternehmen in Europa produziert Gigaset Festnetztelefone, Geschäftstelefonie-Lösungen und Smartphones in Deutschland. Das hat sich auch nicht geändert, nachdem das Technologieunternehmen VTech 2024 die Vermögenswerte der damaligen Gigaset Communications GmbH übernahm. Nach wie vor steht das Label „Made in Germany“ bei Gigaset nicht nur für ein hohes Qualitätsniveau, sondern auch für Datensicherheit nach deutschen bzw. europäischen Standards.

Das ist auch deshalb wichtig, weil neben den beliebten DECT-Telefonen für Privathaushalte, die das Unternehmen anbietet, die Geschäftstelefonie-Lösungen von Gigaset-Professional an Bedeutung gewinnen. In diesem Bereich hat Gigaset in den letzten Jahren ein umfassendes Hardware-Portfolio aufgebaut. Dazu gehören systemfähige DECT Basisstationen, DECT Mobilteile, Software

und Services sowie IP-Desktop-Phones, die für den Einsatz in Büros, bei Dienstleistern und in der Industrie entwickelt wurden. Durch ihre PBX-Kompatibilität können sie in praktisch jedes zeitgemäße Geschäftstelefonie-System integriert werden und bieten für unterschiedliche Ansprüche zahlreiche sinnvolle Funktionen. Für spezielle Features wie z. B. Alarmierungen und Mitarbeiterschutzsysteme arbeitet Gigaset mit führenden Alarmserver-Herstellern zusammen.

Abgerundet wird das Sortiment von Gigaset-Professional durch verschiedene Smartphone-Modelle, die vor allem für den Einsatz unter robusten Bedingungen, z. B. auf Baustellen oder in der Landwirtschaft, entwickelt wurden und seit 2018 in Bocholt produziert werden. Alle Modelle sind mit einem austauschbaren Akku ausgestattet.

Tradition mit Zukunft

Die Geschichte des Gigaset-Werkes in Bocholt reicht in das Jahr 1941 zurück, als die Fabrik als Zweigbetrieb von Siemens eröffnet wurde. Die ersten Fernsprecher wurden 1948 produziert, seit 1982 gibt es in Bocholt eine eigene Forschung und Entwicklung. 1993 wurden die ersten DECT-Schnurlostelefone hergestellt, im Jahr 2000 folgten GSM-Produkte. Nicht verändert hat sich bei Gigaset in Bocholt die Philosophie, nach höchstem Standard zu produzieren. Wer die Ausstattung, die Effizienz und die Geschwindigkeit der Produktionsanlagen in Bocholt gesehen hat, versteht schnell, warum der Hersteller VTech in diesen Standort in-

Sie führten PoS-MAIL durch das Werk in Bocholt: v. I. Viktor Sabelfeld, Vice President Sales Professional Germany, Austria & UK, Andreas Tourneur, VP Supply Center, und Christian Lippert, Senior International B2B Marketing Manager.



vestiert hat, um mit 450 Mitarbeitern Lösungen für den europäischen Markt selbst entwickeln und herstellen zu können.

In der Herstellung arbeiten heute Mensch und Maschine so eng zusammen, dass die Produkte im Idealfall erstmals am Ende der Fertigungslinie von „echten“ Händen berührt werden, die sie verpacken. Ein ausgeklügeltes System von Sensoren stellt sicher, dass auch kleinste Toleranzabweichungen bereits während der Fertigung erkannt und gegebenenfalls korrigiert werden. Auch Funktionsprüfungen sind weitgehend automatisiert. Zusätzlich werden von den fertigen Produkten immer wieder Stichproben entnommen, die dann von Menschen auf Herz und Nieren geprüft werden. Allerdings finden diese Kolleginnen und Kollegen nur höchst selten einen Fehler, denn die Ausschussquote ist verschwindend gering.

Eine besondere Kompetenz besitzt Gigaset in der Kunststoff-Fertigung.

Hier können Komponenten mit einem Druck von bis zu 400 Tonnen geformt werden, zudem machen es spezielle Technologien möglich, Farbkante direkt in die Gehäuse zu integrieren. Das erspart nicht nur einen späteren Druckvorgang, sondern dient auch der Langlebigkeit und Haltbarkeit des Designs. Zudem können auf diese Weise individuelle Produkte hergestellt werden, die z. B. das Logo und die CI-Merkmale des Unternehmens tragen, in dem sie eingesetzt werden.

Fokus Fachhandel

Seit dem 1. April 2026 arbeitet Gigaset in den Kernmärkten Deutschland und Österreich mit zwei separaten Vertriebsorganisationen für das Consumer- und Professional-Geschäft. Damit will das Unternehmen Marktpotentiale noch gezielter erschließen und die Kontakte zu dem Kunden intensivieren. Gigaset Professional Produkte gibt es ausschließlich über Distribu-

tions- und Fachhandelspartner sowie ITK-Systemhäuser, sie können nicht im Webshop des Unternehmens bestellt werden. „Die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel ist tatsächlich das Herzstück unseres Vertriebes“, betonte Viktor Sabelfeld, Vice President Sales Professional Germany, Austria and UK. „Davon profitieren beide Seiten: Wir erhalten von unseren Vertriebspartnern wichtige Informationen über die Ansprüche der Anwender; umgekehrt unterstützen wir den Handel mit zielgerichteter Kommunikation, technischer Projektbetreuung sowie Know-How Transfer über Roadshows und Schulungen.“

Allein im vergangenen Jahr hat Gigaset seine Handelspartner mit über 50 Veranstaltungen vor Ort unterstützt – z. B. durch die Beteiligung an Hausmessen sowie durch Schulungen und Promotion. Ganz aktuell gab es auf der Pre World-Cup Tour von Gigaset, Outbox und Novalink Gelegenheit, unter dem Motto „EntDECT die Produktwelt von drei der stärksten Mannschaften der Telekommunikationsbranche“ an drei Standorten – darunter das Volksparkstadion Hamburg und das Fritz-Walter-Stadion in Kaiserslautern – moderne professionelle Lösungen in einer Atmosphäre zu erleben, die sonst nur großen Sportereignissen vorbehalten ist. Ein besonderer Höhepunkt war der Auftakt der Tour im Gigaset Head-



Für die Herstellung werden zahlreiche Roboter eingesetzt.

quarter in Bocholt mit einer exklusiven Werksführung.

Neue Segmente erschließen

Der Markt für professionelle Telefonie-Lösungen ist nicht ohne Herausforderungen, denn in vielen Unternehmen verliert das Telefonieren in der Geschäftskommunikation an Bedeutung. „Deshalb nimmt die Nachfrage nach klassischen Telefonprodukten im Gesamtmarkt ab“, berichtete Viktor Sabelfeld. „Das steigert unsere Motivation, unsere Geräte mit sinnvollen Funktionen und maßgeschneiderten Lösungen unentbehrlich zu machen.“

Die Verantwortlichen setzen auch darauf, mit innovativen Lösungen neue Zielgruppen anzusprechen. Ein

Beispiel dafür ist die Integration von Kommunikationsplattformen wie Microsoft-Teams in die Gigaset IP-DECT-Systeme.

Zudem erweitert Gigaset die DECT-Kommunikation über die klassischen Telefon-Endgeräte hinaus. Dazu tragen z. B. DECT-fähige-Headsets bei, die eine effiziente und komfortable Kommunikation im Einzelhandel, z. B. in Super- und Baumärkten, ermöglichen. In medizinischen Einrichtungen oder Pflegeheimen kann das Gigaset DECT-Multizellensystem in Kombination mit einem Alarmserver und einer Lichtrufanlage reibungslose Abläufe und

hohe Sicherheit gewährleisten. Denn die nahtlose Integration ermöglicht eine lückenlose Erreichbarkeit des Personals und trägt dazu bei, dass Alarme sofort empfangen und bearbeitet werden können. „Solche Innovationen bieten neue Absatz- und Umsatzchancen für unsere Handelspartner“, erklärte Viktor Sabelfeld. „Denn während die Nachfrage nach einfachen Telefonie-Lösungen zurückgeht, wächst der Bedarf an anspruchsvollen Kommunikationssystemen, die zuverlässige Funktionalität mit hohen Sicherheitsstandards verbinden.“

Auf diese Anforderungen können wir mit unseren Entwicklungskompetenzen und dem Konzept „Made in Germany“ überzeugende Antworten geben.“