

# Presseinformation

## **SEDOTEC mit „Top-Transfer“ auf Meisterkurs**

Ladenburg, 11.02.2025



**(Ladenburg) Für den Sturm an die Tabellenspitze in der Liga der Niederspannungs-Schaltanlagen hat sich die Sedotec GmbH & Co. KG vertriebliche Verstärkung geholt. Mit Torsten Ritsche ist den Ladenburgern wohl der „Top-Transfer“ der Saison gelungen. Der erfahrene Energietechnik-Profi wechselt von der Kundenseite auf die Herstellerseite. Als langjähriger und erfolgreicher ehemaliger Geschäftsführer eines Schaltanlagenbauers kennt er Bedarf und Wünsche von Kunden bestens. Weil bei Sedotec Kundenzentrierung im Fokus aller Aktivitäten steht, verspricht das ein ideales Matching.**

Torsten Ritsche ist seit 1. Januar 2025 neuer Leiter des Vertriebs bei der Sedotec GmbH & Co. KG in Ladenburg. „Mit Torsten Ritsche als ehemaliger Geschäftsführer eines Schaltanlagenbauers haben wir einen Profi gewonnen, der die Denk- und Arbeitsweise eines Schaltanlagenbauers im Blut hat“, freut sich Dirk Seiler. Damit kann der Geschäftsführer und Mitinhaber der Sedotec GmbH & Co. KG für seine Vertriebs- und Wachstumsziele wohl den „Top-Transfer“ in der Branche vermelden. Denn neben einer 30-jährigen Branchenerfahrung – zuletzt 20 Jahre als erfolgreicher Geschäftsführer eines Schaltanlagenbauers - zeichnet den Energietechnik-Ingenieur auch aus, dass er seit 2008 einer der Entwicklungspartner des Vamocon Kit-Systems ist, mit dem Sedotec den Markt umgekrempelt hat.

---

## **Bedarf und Wünsche der Kunden erspüren und umsetzen**

Ritsche bestätigt das, wenn er sagt: „Für mich ist es am wichtigsten, exakt herauszufinden, was der Kunde genau braucht und wie man zukünftige Veränderungen und Entwicklungen beim Kunden mit einplanen kann. Und dabei ist für mich Sedotec der agilste Anbieter im Markt.“ Seiler will mit seinem Team nämlich weiter angreifen und 2030 die Nummer eins in der Liga der Niederspannungs-Schaltanlagen sein. Das Eigenprodukt Vamocon bringt dafür nicht nur technisch beste Voraussetzungen mit, wie Ritsche betont. „Ich weiß aus eigener Erfahrung, dass Schaltanlagenbauer mit dem vormontierten und einfach auszubauenden Vamocon Kit-System und der freien Wahl der Schalter ihren Umsatz mit der gleichen Mannschaft um ein Vielfaches steigern können“, versichert der 57-jährige.

## **Vamocon wirkt gegen zunehmenden Fachkräftemangel**

Damit trifft er den Nerv der Zeit. Denn das bedeutet ebenso, dass ein Schaltanlagenbauer mit weniger zu bekommenden Fachkräften seinen Umsatz mit dem einfach auszubauenden Vamocon Kit-System in Zukunft trotzdem halten kann. Alleine dadurch, dass die einzelnen Felder vormontiert als Kitsystem ausgeliefert werden und das Kupfer ebenfalls montiert ist, spart der Schaltanlagenbauer enorm viel Zeit und Montageaufwand. „Diese Kundenvorteile will ich meinem Vertriebsteam nachdrücklich mit auf die Reise geben“, so Ritsche. „Aus meiner früheren Tätigkeit ist mir nur zu gut in Erinnerung, dass Monteure lautstark protestiert haben wenn sie ein anderes System aufbauen sollten als Vamocon.“

## **Freude am Erfolg durch Spaß bei der Arbeit**

Dass er seine frühere Geschäftsführertätigkeit aus freien Stücken beendete und jetzt sogar aus dem Schwäbischen ins Kurpfälzische umzieht, unterstreicht mit welcher Tat- und Schaffenskraft er seinen neuen Job angeht. „Den Kulturwandel, der sich auf dem Markt der Energieverteilung gerade vollzieht, will ich intensiv begleiten und aktiv mit vorantreiben. Dabei habe ich gerne Spaß bei der Arbeit und Freude am Erfolg“, betont Torsten Ritsche abschließend. Sedotec ist damit weiter auf Meisterkurs.

480 Wörter, 3.448 Zeichen

## **Kontakt und Informationen:**

SEDOTEC GmbH & Co. KG  
Wallstadter Straße 59  
D-68525 Ladenburg  
[presse@sedotec.de](mailto:presse@sedotec.de)

---

## Bilderverzeichnis:



Bild Nr. 80-01 SC\_TorstenRitsche-1.jpg.

Torsten Ritsche ist seit 1. Januar 2025 neuer Leiter des Vertriebs bei der Sedotec GmbH & Co. KG in Ladenburg.

© SEDOTEC



Bild Nr. 80-02 SC\_TorstenRitsche-2.jpg.

Torsten Ritsche: „Für mich ist es am wichtigsten, exakt herauszufinden, was der Kunde genau braucht und wie man zukünftige Veränderungen und Entwicklungen beim Kunden mit einplanen kann. Und dabei ist für mich Sedotec der agilste Anbieter im Markt.“

© SEDOTEC



Bild Nr. 80-03 SC\_TorstenRitsche-Gespräch.jpg.

Torsten Ritsche: „Die Kundenvorteile des Vamocon Kit-Systems will ich meinem Vertriebsteam mit auf die Reise geben.“

© SEDOTEC