



Im Zentrum: Von seinem Büro im alten Kreisgericht überblickt Fotofan Robert F. Hartlauer den historischen Stadtplatz von Steyr.

Fotos: Rainer Grünwald

ROBERT HARTLAUER IM E&W-TALK ZU ELEKTROBRANCHE, ONLINE-SHOPS & ZUKUNFTSTRENDS

In der Höhle des Löwen

Mit österreichweit 160 Filialen ist Hartlauer heute der Marktführer bei Foto, Handys und Augenoptik. - Und die zu 100 Prozent im Familienbesitz befindliche Elektronik-Kette expandiert weiter. E&W sprach mit Firmenchef Robert F. Hartlauer über die Situation nach dem Crash von Quelle & Cosmos ALT, die Technik-Trends der Zukunft, die Beziehung zu seinem Vater und das ewige Leben.

E&W: Seit dem letzten Jahr wurde der österreichische Elektromarkt kräftig durcheinandergewirbelt - Quelle ist weg, der alte Cosmos ist weg. Wie reagiert Hartlauer auf die geänderten Verhältnisse?

Robert F. Hartlauer: Für mich ist die klassische Elektronik nur ein Teil meines gesamten Unternehmens. Hartlauer ist auf vier Säulen aufgebaut - eine der vier

Säulen, die traditionellste, ist Foto und Fotoausarbeitung, die zweite Säule ist Augenoptik, die dritte ist Hörgeräte und die vierte Säule ist Handy und Klein-Elektronik. Das heißt - ich führe keine Fernseher mehr, außer in sechs Hartlauer-Häusern, in denen ich große Abteilungen habe. Ich habe Klein-Elektronik wie etwa Musikhandys oder digitale Bilderrahmen - alles, was klein und beratungsinten-

siv ist und in meine Struktur passt. Wenn man sich unsere Warenpalette anschaut, sind Großflächen-Anbieter nur in zwei kleinen Teilbereichen mein Mitbewerber. Aber ich habe viele andere Mitbewerber - in allen Branchen, in denen ich tätig bin. Ich bin's gewöhnt und mache mir gar keinen großen Kopf über die Großfläche. Ich versuche, durch eigene Überlegungen einen Vor-

sprung zu erreichen und Vorreiter in vielen Bereichen zu sein.

Und in welchen Bereichen gelingt Hartlauer diese Vorreiter-Rolle?

Wir sind sowohl im Fotobereich Marktführer als auch größter Handy-Händler. Wir sind der größte Optiker, im Hörgerätebereich sind wir noch auf Nummer zwei, zielen aber schon auf die Nummer eins hin. Ich habe aktuell 160 Geschäft-

te in Österreich, davon 15 im neuen Pur-Konzept, was entweder Handy Pur oder Optik Pur mit Hörgeräten bedeutet.

Wie sieht die Sache mit dem Internet-Handel aus?

Der Versandkunde von früher ist der Internet-Kunde von heute. Im Prinzip ist Internet-Handel im klassischen Bezug nichts anderes als ein Versandkatalog. Es gibt natürlich Produkte und Dienstleistungen, die werden sich zu 100 Prozent auf

Online verschieben oder haben sich schon verschoben. Das Musikgeschäft zum Beispiel – deshalb gibt es bei Hartlauer auch keine CDs und DVDs mehr, das läuft online weit komfortabler. – Da verkaufe ich lieber Voucher für den iTunes Store oder Nokia „Comes With Music“-Handys, bei denen der Musik-Download für ein Jahr gleich dabei ist.

Hat Hartlauer nie überlegt, bei MP3-Musik selber einzusteigen?

Einen MP3-Store haben ich nie ernsthaft in Erwägung gezogen, aber Online ist für uns ein wesentliches Thema. Der erste Online-Shop im Handel war von Hartlauer. Wir konzentrieren uns heute aber nicht auf klassische Produkte, sondern vor allem auf die Dinge, die wirklich online einen Sinn machen. – Zum Beispiel Fotobücher oder die digitale Bildbestellung.

Was bleibt künftig für den klassischen Einkauf im Shop übrig?

Ich tue mir immer sehr schwer, wenn ich ein Produkt online kaufe, weil ich's nicht angreifen kann. Warum soll der Kunde auf das Feeling, die Haptik und die kostenlose Beratung verzichten? Ich lasse mich persönlich sehr gerne beraten, wo ich eben noch gute Beratung bekomme ...

Nur die Warenausfolgung alleine und der Kassier-Akt, das ist fad, das kann ich online auch erledigen. Wir schulen unsere Mitarbeiter deshalb sehr intensiv auf echte Beratungsleistung in der Hartlauer



Hartlauer: „Ich mache mir keinen großen Kopf über die Großfläche.“

Akademie in Oberösterreich. Wir haben im Jahr 1.500 Besucher, die zu den unterschiedlichsten Seminaren kommen. Ein ganz wesentlicher Teil ist dabei das klassische Verkaufsgespräch und hier wieder das Beratungsgespräch. Beim Beratungsgespräch steht die Bedarfsanalyse im Mittelpunkt. Der Kunde muss nicht wissen, was er kaufen will, er muss nur wissen, was er später mit dem Produkt machen möchte. Ich gehe persönlich sehr gerne Technik einkaufen. – Ich >



Cooler Höhle – Robert Hartlauer in seinem Designer-Büro am Stadtplatz 13.

www.futuramesse.at

Ihr Weg in die Zukunft.

Eine Veranstaltung der
Reed Exhibitions
Messe Salzburg

Messezentrum Salzburg
16.-19.09.2010

**FACHMESSE FÜR
UNTERHALTUNGSELEKTRONIK,
HAUSHALTSTECHNIK
UND TELEKOMMUNIKATION**



Im Hartlauer-Foyer: Die Städte Steyr und Venedig in einem Wandgemälde vereint. - F. J. Hartlauer war Venedig-Fan.

könnte mich in einem Baumarkt oder in einem Hartlauer-Geschäft wirklich stundenlang aufhalten ...

Apropos - wie sehen die Pläne punkto neuer Shops aus? Hartlauer hat jetzt 160 Geschäfte, ist damit eine Sättigungsgrenze erreicht oder expandiert man weiter?

Meine oberste Zielsetzung ist, ein Privatunternehmen zu bleiben. Ich werde also sicher nicht Firmen zusammenkaufen oder an die Börse gehen. Ich werde organisch wachsen. Fixiert sind als Nächstes ein Optik Pur mit Hörgeräten im Wiener Donauzentrum und eine Handy Pur Lounge im Vöcklabrucker Einkaufszentrum V'ARENA.

Wenn man die Expansion von Hartlauer genauer beobachtet, kommt man so auf zehn bis 20 neue Filialen pro Jahr?

Ja. Letztes Jahr waren es so an die zehn. Aber das variiert, wir machen auch sehr viel bei Standortverbesserungen, was volumenmäßig nicht auffällt.

Robert Hartlauer über die Beziehung zu Firmengründer und persönlichem Vorbild F. J. Hartlauer: „Mein Vater und ich waren echte Freunde, wie es selten ist zwischen Vater und Sohn“.



Ein ganz anderes Thema: Wie sieht denn der Technik-Fan Robert Hartlauer die HiTech-Zukunft?

Ich glaube, dass sich der Gesundheitsbereich und der Elektronikbereich aufeinander zu bewegen. Ich denke, dass wir in ein paar Jahren Hörgeräte anbieten werden, die gleichzeitig Sprachausgabe für ein mobiles Endgerät sind und etwa simultan übersetzen können. Im Telekombereich schließe ich nicht aus, dass es eine Art Communicator für's Ohr geben wird. Oder es kommen Brillen, in denen gleich eine Kamera eingebaut ist.

Und die Zukunft der klassischen digitalen Fotografie?

Was ich überhaupt nicht verstehe, ist, dass es keine einzige Digitalkamera mit Bluetooth gibt. Warum kann ich von meiner Spiegelreflexkamera kein Bild via Bluetooth und Handy per E-Mail verschicken? Ich glaube, dass in der Entwicklung noch viele Poten-

ziale schlummern, die man nicht überdacht hat.

Zum Abschluß eine persönliche Frage: Die Krankheit und der frühe Tod des Firmengründers Franz Josef Hartlauer hat vor zehn Jahren alle erschüttert. Wie war es, mit 24 Jahren die Verantwortung für den Familienbetrieb übernehmen zu müssen?

Mein Vater hat es mir damals freigestellt: Wenn'st willst, verkauf's, wenn'st willst, führ's weiter - es ist deine Firma. Es war kein Rucksack, den ich umgehängt bekommen habe, es war eine freie Entscheidung. Ich hatte nach der HAK eine Optiker-Lehre begonnen und parallel zur Berufsschule meinen Vater drei Jahre lang auf Schritt und Tritt begleitet. Ich habe sehr viel von ihm gelernt. - Das war wie eine hochqualitative Management-Ausbildung. Er fehlt mir natürlich als Mensch und Freund, er war auch mein Vorbild und Idol. Mein Vater und ich waren echte Freunde, wie es selten ist zwischen Vater und Sohn. Mein Vater hat gelebt, viele Spuren hinterlassen, war extrem glücklich. Es war schön, dass er da war und er ist jetzt aufgestiegen. Ich bin ein gläubiger Mensch, ein Christ, ich glaube an den nächsten Level, den Himmel, nicht an die Wiedergeburt und ich kann mittlerweile sehr gut damit umgehen. ■

Interview: Rainer Grünwald

INFO: www.hartlauer.at



Foyer: Erinnerung an den Dynastie-Gründer Franz Josef Hartlauer.



Wie der Vater ist auch Sohn Robert Hartlauer-Werbeträger Nummer 1.



Die „neun Gebote von Hartlauer“: Der Kunde ist die wichtigste Person.

KURZ UND BÜNDIG

1971 in Steyr (O. Ö.) gegründet, verfügt das Familienunternehmen heute über 160 Filialen in ganz Österreich. Robert Hartlauer, der seit dem Tod von Franz Josef Hartlauer anno 2000 den Betrieb leitet, verfolgt weiter einen moderaten Expansionskurs.

Hartlauer konzentriert sich heute auf vier Kernbereiche: Foto, Augenoptik, Hörgeräte & Handy.