

Hartlauer Jetzt kommt Handy Pur

Neue Geschäftskonzepte für EKZ und Innenstädte sollen Handy- und Optik-Markt aufwirbeln.

Mit zwei völlig neuen Shopkonzepten, „Handy Pur“ und „Optik Pur + Hörgeräte“, versucht „Löwe“ Robert F. Hartlauer, der sich auf seiner Visitenkarte schlicht „Kaufmann“ nennt, Kunden in den Bereichen Telekom, Optik und Hörgeräte wieder einmal mehr zu bieten als alle anderen.

Bei Handy Pur hat er mit einer Wiener Firma und dem Eferdinger Ladenbauer LS Lehner, Schölmlberger GmbH ein Ladenkonzept hauptsächlich für Einkaufszentren, aber auch für Innenstädte entwickelt, wo man als Kunde alles berühren und fühlen kann. Acht solcher Shops hat er schon eröffnet. 20 ist die Zielsetzung. Standorte werden nach wie vor gesucht.

Optik pur braucht Flächen zwischen 150 und 170 Quadratmeter und soll nur in Ein-

kaufszentren zu finden sein - dieses Konzept wurde von Umdasch erstellt.

Neue Mitarbeiter „Wir brauchen dafür wieder Leute“, sagt Hartlauer, „ich agiere hier antizyklisch. Die Wirtschaftskrise ist eine Finanzkrise mit Auswirkungen in bestimmten Branchen. Das gibt es. Ich kenne aber bis jetzt keine Wirtschaftskrise.“ Rund 70 neue Mitarbeiter wird Hartlauer für seine Expansion brauchen, „wenn es so weitergeht, wie bisher“.

Insgesamt beschäftigt er derzeit 1380 Mitarbeiter. Mit ihnen setzte er 2008 in 156 Geschäften (aktuell sind es schon 160) 206,5 Millionen € brutto um. „Für heuer habe ich keine scharfe Umsatzsteigerung geplant“, sagt Hartlauer, „aber einseitig steigern wird möglich sein.“ Hartlauer bildet zur Zeit 142 Lehrlinge aus, er hatte schon einmal mehr als 200. „Ich empfehle jedem eine Lehre, auch wenn er die Matura hat, das ist ein sicherer Arbeitsplatz.“

Akademie Ein Grundpfeiler des Erfolgs sind bei Hartlauer, der sich die Philosophie des „Löwengeistes“ von seinem im Jahr 2000 verstorbenen Vater Franz Josef Hartlauer zu eigen gemacht hat, die Mitarbeiter. Für seine Mitar-

beiter hat er 2003 die Hartlauer Akademie in Kronstorf bei Steyr eingerichtet. Sie bietet von Fachschulungen über Persönlichkeitsseminare bis hin zu Feng-Shui und Stilberatung ein umfangreiches Programm. Wer die Verkaufsschulungen erfolgreich absolviert bekommt den Titel MOS - Master of Sale.

„Die Seminare sind kostenlos für Mitarbeiter“, sagt Hartlauer, „aber auch freiwillig. Jedenfalls ist Fortbildung in seinem eigenen Interesse. Ich selbst besuche keine Seminare, ich lese Fachzeitschriften und probiere die Geräte ein-

fach aus. Ich habe auch einen Freundeskreis, der mich sehr fordert und mir neue Ansätze liefert. Aber ich weiß, dass viele Leute dieses Glück nicht haben und daher Seminare brauchen.“

Umwelt Hartlauer engagiert sich auch im Umweltbereich. So wird etwa in der Akademie auf jegliche fossile Brennstoffe verzichtet. Für mehr als 1900 Quadratmeter beheizbare Fläche wird mit 3800 Quadratmetern Flächenkollektoren mittels Erdwärme Warmwasser erzeugt und geheizt. Das hat 300.000 € gekostet. - FG

► Testkäufe

Aggressive Preisvergleiche

Hartlauer sieht sich im Bereich Handy und Optik als Marktführer in Österreich. Bei Hörgeräten halte er den 2. Platz. „Nächstes Jahr, glaube ich, werde ich auch da erster sein“, stellt er fest.

Bei Preisvergleichen in der Optik will er seine Aggressivität beibehalten. „Wenn ich in einem Katalog eine Brille sehe, die in Wien um 233 Euro verkauft wird, die bei mir 99 Euro kostet, dann wäre es ein

Irrsinn, wenn ich das nicht verkaufen würde.“ Wegen „Pauschalierung“ in seinen Preisvergleichen sei er geklagt worden. Das Gericht habe ihn verpflichtet, bei Vergleichen den Namen zu nennen. Da habe man gesagt, Hartlauer gehe auf die kleinen Leute los. Jetzt nennt er bloß die Adresse des Optikers. Werden bei Testkäufen seine Leute enttarnt, „dann wird schon Mal in letzter Minute auf ein Produkt minus 70 Prozent geschrieben“.



MEIDIAPROJEKT

Robert F. Hartlauer braucht 70 neue Mitarbeiter