

# „Ältere Mitarbeiter sind loyaler“

**Hartlauer.** Der Unternehmer bildet über 50-Jährige aus und will mit einem Verein den Kaufkraftabfluss stoppen

## K INTERVIEW

VON SIMONE HOEPKE

Elektronikhändler Robert Hartlauer erklärt im KURIER-Gespräch, warum er über 50-Jährige zu Hörakustikern ausbildet, die demografische Entwicklung für ihn gut ist und weshalb er einen Verein gründen will, dem Betriebe mit Mitarbeitern in Österreich beitreten sollen.

**KURIER: Herr Hartlauer, Sie haben 160 Geschäfte in Österreich. Gehen Sie selbst gerne in ein Geschäft einkaufen?**

**Robert Hartlauer:** Kommt drauf an, um was es geht. Im Baumarkt kann ich stundenlang sein.

**Was haben Sie zuletzt online gekauft?**

Eine aufblasbare Rutsche für meine Kinder. Ich hab' sie bei uns in der Gegend in keinem Geschäft bekommen.

**Sie kaufen bei Amazon?**

Nein, ich kaufe ausschließlich bei Firmen, die eine Wertschöpfung in Österreich haben. Also hier Mitarbeiter beschäftigen und Steuern zahlen. Das ist gar nicht so leicht herauszufinden. Deshalb arbeite ich jetzt an einer eigenen Plattform, auf der solche Firmen angeführt werden sollen.

**Es gibt schon ein ähnliches Projekt der Post, das sich Shopping nennt ...**

Nein, das ist etwas anderes. Dabei geht es darum, Datensätze zu generieren und Provisionen von Händlern zu kassieren. Mir geht es darum, sichtbar zu machen, wer im Land für Wertschöpfung sorgt.

**Haben Sie Mitstreiter?**

Ich bin in Gesprächen mit der Wirtschaftskammer, dem Handelsverband und einigen seiner Mitglieder. Ich will einen Verein gründen, dem sich dann bestenfalls ein paar Hundert Firmen anschließen. Von Filialisten im ausländischen Besitz, die hier-

zulande Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen, bis zu kleineren Betrieben.

**Klingt gut, aber kaufen die meisten nicht letztlich dort, wo es am billigsten ist?**

Solche wird es immer geben, aber trotzdem steigt die Sensibilität fürs Thema. Als Vater von vier Kindern mache ich mir schon Gedanken über den Kaufkraftabfluss zu ausländischen Onlinehändlern. Damit entgehen dem Staat Einnahmen, die er irgendwann nicht mehr durch Steuererhöhungen kompensieren wird können. Dann wird es zu Leistungskürzungen kommen müssen ... Keine gute Entwicklung.

**Wann könnte Ihre Plattform denn spruchreif werden?**

Wenn alles gut geht, noch heuer. Spätestens in einem Jahr.

**Sie machen ein Viertel Ihres Geschäfts im Mobilfunkbereich, in dem auch der Onlinehandel und selbst Diskonter mitspielen. Ein schwieriger Markt?**

Bei uns geht es nicht nur um die Geräte, sondern um den Service. Viele haben zwar ein neues Smartphone, kennen sich damit aber nicht aus. Wir überspielen die Daten von einem Gerät aufs andere. Solche Leistungen gewinnen an Bedeutung.

**Sie suchen derzeit Leute, die eine Ausbildung zum Hörakustiker machen wollen. Das Interessante daran ist, dass Sie speziell auch über 50-Jährige ausbilden. Interessieren sich die Jungen nicht für den Beruf?**

Doch, aber wir haben da oft das Problem, dass sie nach der Lehre etwas anderes machen – eine Weltreise oder doch noch studieren. Wir haben gesehen, dass ältere Mitarbeiter loyaler sind. Außerdem lassen sich viele beim Kauf eines Hörgerätes auch lieber von einem 50- als von einem 20-Jährigen beraten.

**Wie viele über 50-Jährige haben Sie zum Hörakustiker ausgebildet?**

Um die 70, insgesamt beschäftigten wir 270.

**Bleibt die Frage, was man in der Ausbildung verdient. Von einer Lehrlingsentschädigung kann ja wohl keiner leben, der selbst Miete zahlen muss ...**

Wir zahlen für eine Zeit von maximal 18 Monaten jenes Gehalt, das der Mitarbeiter zuletzt hatte. Dafür bekommen wir Unterstützung vom AMS. Natürlich kostet uns so ein Auszubildender mehr als ein normaler Lehrling, aber er ist oft auch wissbegieriger und bleibt uns in der Regel nach dem Ende der Ausbildung erhalten.

**Profitieren Sie von der demografischen Entwicklung?**

Natürlich, weil die Leute ja älter werden und mehr Brillen und Hörgeräte brauchen. Hörgeräte hatten früher einen schlechten Ruf, waren groß, hässlich und haben gepfiffen, ohne dass jemand gewusst hat, warum. Deswegen wehren sich heute noch viele gegen so ein Gerät.

**Also ein mühsames Geschäft?**

Beratungsintensiv, und wir gehen in Vorleistung. Man kann das Gerät zwei Monate ausprobieren und dann ohne Angabe von Gründen zurückgeben.

## Robert Hartlauer

### Firmenchef

Der Oberösterreicher (geboren 1975) hat den Familienbetrieb im Jahr 2000 von seinem Vater übernommen. Hartlauer ist verheiratet und Vater von vier Töchtern. Er tourt regelmäßig durch seine landesweit 160 Filialen und testet ständig die Innovationen am Markt. Zu den Hobbys des Technikfreaks zählt Camping.

### Geschäft

Die Sparten Mobilfunk, Optik, Hörakustik und Fotos tragen laut Hartlauer zu gleichen Teilen zum Umsatz (262 Mio. Euro) und Gewinn bei. Hartlauer hat 1.645 Mitarbeiter, davon 164 Lehrlinge.



JEFF MANGIONE

### Passiert das oft?

Eigentlich nicht, weil schon im ersten Beratungsgespräch klar wird, wenn jemand eigentlich kein Gerät haben will. Dann kann man den Aufwand mit den Anpassungen gleich lassen. Das ist wie im Schwimmkurs: Wer nicht mittut, verbessert sich nicht.

### Wie oft kauft sich der typische Österreicher eine Brille?

In etwa alle vier Jahre, wobei die Intervalle tendenziell kürzer werden, weil Brillen auch zum modischen Accessoire geworden sind. Laut Statistik bekommt der typische Österreicher mit 43 Jahren die erste Lese- oder Gleitsichtbrille. Das ist seit Langem unverändert.

### Sie haben in Ihren Geschäften den Verleih von Drohnen eingestellt. Ist der Verkauf noch ein Geschäft?

Definitiv. Wobei die Verkaufszahlen steigen, sobald der Marktführer eine Innovation auf den Markt bringt. Gerade in der Fotografie sind Drohnen ein großes Thema, bei Hochzeiten, Naturaufnahmen. Früher hat man den Nachbarn gefragt, ob man von seinem Balkon aus fotografieren darf, heut' kauft man eine Drohne und macht ein Luftbild.

### Sie sprechen aus eigener Erfahrung?

Früher habe ich versucht, mit ferngesteuerten Flugzeugen und Hubschraubern Aufnahmen zu machen. Nachdem mir der fünfte Hubschrauber runtergekracht ist, hab' ich es aufgegeben. Mit Drohnen ist das alles kein Problem, sie sind einfach zu handhaben.



### KURIER Talk

**Facharbeiter:** Robert Hartlauer setzt auf Generation 50+ (17. um 19:15) schauTV und kurier.at

Die Kamera in der Hand ist Robert Hartlaurers Markenzeichen

## ÜBERBLICK

### VW steckt viel Geld in Allianz mit Ford

**2,6 Milliarden.** Volkswagen hat den Startschuss für die lange erwartete Kooperation mit dem US-Konkurrenten Ford gegeben und greift dafür tief in die Tasche. Insgesamt bringt VW eigene Aktivitäten und Mittel zur Anschubfinanzierung im Wert von 2,6 Milliarden Dollar (2,3 Mrd. Euro) in die Ford-Tochter Argo AI ein. Argo AI entwickelt Systeme für selbstfahrende Autos – ein Thema, bei dem VW bisher noch keine größere Rolle gespielt hat. VW kann sich so die Kosten für weitgehend computergesteuerte Fahrzeuge mit Ford teilen.

### Neuer Daimler-Chef macht reinen Tisch

**Prognose gekappt.** Zum zweiten Mal innerhalb von nur drei Wochen musste der neue Daimler-Boss Ola Källenius die Ziele für das laufende Jahr nach unten korrigieren. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen werde deutlich unter den gut elf Milliarden Euro des Vorjahres liegen, warnte Daimler am Freitag. Gründe dafür gibt es mehrere: Diesellaffäre, Rückstellungen für den Rückruf von Airbags, Anlaufschwierigkeiten bei neuen Modellen und insgesamt schwache Automärkte. An der Frankfurter Börse legte die Daimler-Aktie den Retougang ein.

## WEITERE MELDUNGEN

### Analysten bringen Lenzing unter Druck

**Kursrutsch.** Die Aktie des oberösterreichischen Faserherstellers Lenzing hat am Freitag zeitweise um mehr als sieben Prozent nachgegeben. Auslöser war eine Analyse der Berenberg Bank, die die Aktie zum Verkauf empfiehlt und das Kursziel auf von 95 auf 80 Euro reduziert hat. Das Fasergeschäft stehe in starkem Wettbewerb mit chinesischer Billigkonkurrenz. Die Aussicht für Lenzing sei daher negativ, so die Berenberg-Analysten. Dies teilt die Mehrheit der anderen Aktienexperten nicht. Lenzing forcieren das höherwertige Fasergeschäft und verdienen dort gut.



## DAS KURIER-SOMMERWORKOUT

Ein Sommer in Bestform! Mit gezielten Trainings zur körperlichen Fitness.

KURIER

GUTE FRAGEN. GUTE ANTWORTEN.

Alle Infos unter: [KURIER.at/sommer](http://KURIER.at/sommer)