

Rebellischer Fernseh-Greißler

Ein Klagenfurter Elektronikhändler macht den Riesen schwer zu schaffen: Denn Hannes Majdic (51) diktiert Preise und ist im Internet kaum zu schlagen

Manchmal steht der Chef noch selbst im Geschäft und verkauft Fernseher. Denn so hat Majdic einst auch begonnen – als Einzelhändler, der sich im Laufe von 30 Jahren zu einem Branchenriesen hochgekämpft und

Sie telefonieren mit zwei Handys gleichzeitig, daneben schreiben Sie Mails, beobachten die Aufträge bei Ihren Internet-Geschäften und reden auch mit mir...

Ein Workaholic. Aber das klingt schlimmer als es ist. Ehrlich. Ich mache eben immer vieles parallel.

eigentlich der letzte Fernseh-Greißler Österreichs.

Das ist wahr. Alle anderen sind wie angeschossen dagestanden und haben erwartet, dass Media, Cosmos und Saturn ihnen den Rest geben. Ich aber habe immer gedacht: So nicht. Die machen alle fertig und

sich mit Löwenherz in die Preisschlacht der Ketten hinein geworfen hat. Erfolgreich, wie's aussieht. Trotz Krise wächst der Umsatz zweistellig und im Internet geht's um die Marktführerschaft. Europaweit.

Die Krise ist auch eine Chance. Und zugegeben, viele Kunden wollen sich gerade jetzt ein schönes Leben zu Hause machen. Daher investieren sie mehr. Und schauen auf die Qualität. Und auf die Beratung. Die gibt's bei mir noch. Man darf sogar etwas fragen und wird nicht gleich böse angeschaut.

Ihr Umsatz steigt – aber um welchen Preis denn?

Sie meinen, weil ich oft Unmögliches möglich mache? Und ja, auch schon mal dazuzahle. Denn so billig sind die Plasmafernseher auch wieder nicht, wie sie angeboten werden. Das nenne ich eben einen Marketingbeitrag. Zu Gunsten meiner Kunden. Aber sie kommen zu mir. Und sie kommen wieder. Ich habe an die 100.000 Stammkunden in Kärnten.

Woher kommt dieser eiserne Wille? Bequem ist so ein Leben ja auch nicht.

Ich bin unbequem. Der Rebell der Elektronikbranche, so nennen sie mich. Auch weil ich als einer der Ersten voll ins Internet investiert habe.

Nicht nur in Österreich.

Nein, mir gehört auch ein Drittel von Redcoon, das ist einer der größten Onlineversandhandel Europas. Durch dieses Geschäft habe ich natürlich ganz andere Möglichkeiten, woher ich meine Ware zu welchen Konditionen beziehe. Das ist ein Vorteil.

Majdic gibt's seit 30 Jahren in Klagenfurt. Haben Sie nie daran gedacht, etwa nach Wien zu übersiedeln?

dann diktieren sie die Preise. Jetzt ist es anders: Ich sage, was was kostet!

Tatsächlich?

Klar. Kärnten ist der Brennpunkt der Elektronikpreise. Bei uns ist vieles am billigsten. Durch meine Diskontpolitik kann da eben kein anderer mithalten – ich bin ja nicht umsonst der Preisrebell.

Wie funktioniert es?

Urteilen Sie selbst. Wir machen heuer ein zweistelliges Umsatzplus!

Und das in der Krise.

Kärnten
direkt

Das aktuelle Interview
von Kerstin Wassermann



Schon. Denn betriebswirtschaftlich gesehen ist Kärnten doch ein Nachteil. Aber ich bin hier halt so gerne – wenn ich von den vielen Geschäftsreisen zurückkomm', bin ich zwar oft erschöpft, weil man von Klagenfurt aus sehr kompliziert fliegen muss, aber froh, dass ich wieder daheim bin.

Immerhin wird Ihr Unternehmergeist oft ausgezeichnet. Wenn's um Ehrungen geht, ist der Majdic meistens irgendwie dabei.

Fehlt nur der Kommerzialrat. Immerhin bin ich 50! – Scherz. Als wenn ich so was mögen würde!

Familienbetrieb

Unternehmen: Hannes Majdic macht mit 60 Mitarbeitern in Klagenfurt und Villach rund 80 Millionen Umsatz. Dazu kommen die Internetschienen electronic4you mit Abholshops auch in Wien und Graz sowie der Riese Redcoon, der Europas Marktführer werden soll. Philosophie: „Leistung zählt.“

Tradition: „Meine Eltern waren Greißler in Eisenkappel. Sie haben täglich von sechs Uhr früh bis acht am Abend gearbeitet. Nichts anderes habe ich gelernt – daher bin auch ich so.“

Familie: „Ohne meine Frau ginge nichts. Nur weil sie Verständnis für meine irren Arbeitszeiten haben muss, sondern sich auch immer geduldig anhört, was ich erzähle. Man bringt den Ärger und die Freude aus dem Unternehmeralltag immer nach Hause.“

Nachfolge: „Mein Sohn Philip ist 25, aber schon voll mit dabei. Ich bin 51 und ewig werde ich nicht weitermachen. Nicht, weil ich nicht fit bin – aber eine gute Gesundheit ist das Wertvollste, was man haben kann. Und das möchte ich mir erhalten. Weil stressfrei lebe ich ja nicht gerade.“

Leben: „Ich reise gern. Das ist ein Luxus, den ich mir leisten kann. Das andere Hobby von mir ist es, Freitag und Samstag noch selbst im Verkauf zu arbeiten. Da kann ich stundenlang mit Kunden über die neuen Boxen von B&O philosophieren.“

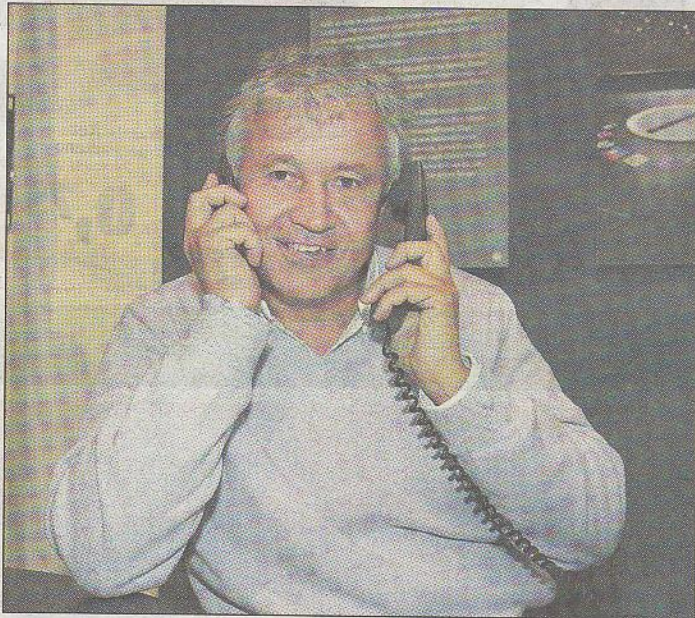


Foto: Klaus Kreuzer

Zwei Telefone am Ohr: Bei Hannes Majdic (51) ganz normal

Und da, sehen Sie, ich ärgere mich grad so über einen Deal im Osten, der nicht hinhaut. Wenn man sagt, Montag, dann ist es dort nicht immer der Montag, den ich meine. Und das kostet Geld, wenn mein Lkw herumsteht und nicht beladen werden kann.

Sie machen viel Geld.

Mit den Majdic-Standorten rund 80 Millionen Euro Bruttoumsatz...

...und das bei der Konkurrenz durch die Elektronik-Großmärkte. Sie sind