

Elektro-B-Markt: Verkäufer als Gesellschafter

Wiens Weißwaren-Quadrige

Übernehmen und übergeben heißt unsere E&W-Rubrik zur Unternehmensweitergabe. Doch diesmal zeigen wir anhand von Elektro-B-Markt-Chef Dr. Christoph Bodinger, wie man das eigene Unternehmen entwickeln und zugleich auf eine breitere Basis stellen kann.

Christoph Bodinger blickt zufrieden auf ein erfolgreiches, oder konkreter, „das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte“ zurück. Doch nicht in erster Linie der Ertrag ist es, der Bodinger stolz macht. Viel mehr noch freut den Elektro-B-Markt-GF die Unternehmensentwicklung. – Kurzer Blick zurück: Bereits vor eineinhalb Jahren berichtete E&W über Bodingers Expansionsavancen. Gesucht wurden engagierte Franchise-Partner für das Konzept Elektro-B-Markt sowie neue Mitarbeiter. – Mit Jahreswechsel war es dann soweit, wenn auch mit etwas an-

drei Ebenen. Soll heißen: Jede Filiale wird durch je einen Gesellschafter, einen Verkäufer und einen Lehrling betreut. – Ein großer Gegensatz noch zur Situation von vor einigen Monaten, wo man die drei Filialen noch zu fünf schupfte. – Insgesamt neun Mitarbeiter im Verkauf zählt man nun, und das nächste Unternehmensziel liegt daher quasi auf der Hand: Einen vierten Standort zu realisieren. – Die Suche nach einem passenden Geschäftslokal läuft bereits.

Welche Pläne man darüber hinaus für 2007 hegt? Bodinger: „Ertrag, Bildung und Ausbildung der Mitarbeiter und die Unternehmensentwicklung stehen ganz oben.“ Auch in Sachen Kundenansprache will man sich weiterentwickeln. Bodinger: „Wir wollen verstärkt als „Problemlöser“ auftreten. Denn“, und davon ist Bodinger überzeugt, „in Sachen Dienstleistung kann man nie genug tun.“ ■

WU-Studie

Auch wissenschaftlich wird derzeit das Unternehmen Elektro-B-Markt analysiert. Eine Studie der WU Wien widmet sich dem (Marketing-)Konzept und untersucht darüber hinaus den Ist-Zustand des Unternehmens. Über für die Branche relevante Ergebnisse der Studie halten wir Sie auf dem Laufenden.



Beteiligt am eigenen Erfolg: Die Elektro-B-Markt-(Neo-)Gesellschafter (v.l.) Franz Riephof und Amil Ovcina, sowie GF Dr. Christoph Bodinger und Paul Joszt.

deren Vorzeichen: Das Franchise-Konzept hatte man hintangestellt und stattdessen aus dem Zweiergespann Christoph Bodinger und Paul Joszt eine Quadrige gemacht. Amil Ovcina, langjähriger Mitarbeiter und engagierter Weißwaren-Profi, und der ehemalige Mörth-Mitarbeiter und Küchenfachhandelsspezialist Franz Riephof avancierten zu Neo-Gesellschaftern des Elektro-B-Markt. Zu viert verantwortet man seither – quasi gleichgestellt (mit Bodinger als Geschäftsführer) – die Geschicke des Unternehmens, „und“, so Bodinger weiter: „Weitere Gesellschafter sind nicht ausgeschlossen“.

Drei mal drei

Aber auch in Sachen Personal hat der Wiener Filialist ordentlich aufgestockt. In den derzeit drei Filialen fährt man nun ein Personal-System auf

POWER-DAYS

Fachmesse für Elektrotechnik

Der Business Event für

- Elektro-, Energie- und Installationstechnik**
- Kommunikations- und Überwachungssysteme**
- Licht- und Beleuchtungstechnik**
- Sicherheitsgeräte und -ausrüstungen**

Wann kommen Sie?

15. - 16. März 2007
Messecenter Graz

28. - 30. März 2007
Messezentrum Salzburg

12. - 13. April 2007
Messezentrum Wien Neu

Nähere Informationen:
www.power-days.at

Power-Days Salzburg
zeitgleich mit **Haustec**