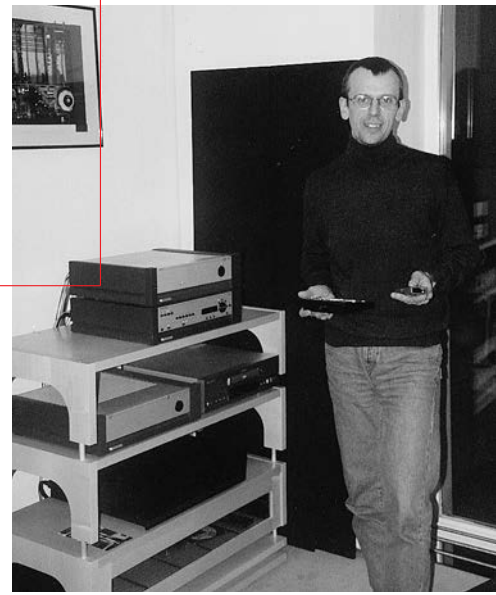


HANDEL

Prompter Umsatz-Millionär



Branchenkenner Koller will seiner anspruchsvollen Klientel das Erlebnis modernster Unterhaltungselektronik vermitteln.

Eine Grundvoraussetzung, um sich als Ein-Mann-Betrieb – mit verwandtschaftlicher Unterstützung – wirklich profilieren und etablieren zu können, war auch von Anfang an die Maxime des 32-jährigen Wieners: Dem Kunden ein Segment zu bieten, das nicht mit den neuen Großvertriebsformen konkurriert. Mit anderen Worten: Keinem übermächtigen Gegner in die Quere zu kommen, um dann als kleiner Selbständiger quasi am Tropf zu hängen. Wie es der Zufall will, war UE-Profi Koller zuletzt drei Jahre im Vösendorfer Media-Markt als Abteilungsleiter tätig.

Am 20. November des Vorjahres war es dann soweit. In der Hofmühlgasse des 6. Wiener Gemeindebezirks wurde Roland Koller's Home Cinema- und DVD-Store eröffnet. „Ein Superstandort, um entdeckt zu werden“, freut sich Koller noch im nachhinein, „weil sich mein Geschäft unmittelbar neben einer Ampel befindet, die herrlich lange Rotphasen hat.“ Größenordnung des Outlets? „200 m², verteilt auf drei Etagen, die eigentlich Wohnungscharakter haben.“ So, und worum geht's jetzt eigentlich genau?

100prozentig nichts für „Große“

„Wer heute in der UE neu startet“, erklärt der Newcomer, „muß etwas Besonderes bieten. Eine Nische, in der fachgerechte Beratung und Kundendienst wichtiger sind als Niedrigstpreise und außerdem ein sicheres Wachstumspotential erkennbar ist.“ Und auf den Bereich Home Cinema treffe diese Anforderung 100prozentig zu. „Geredet wird darüber zwar schon seit Jahren, richtig intensiv hat sich damit aber noch niemand beschäftigt“, meint Koller.

Wie das „intensiv beschäftigen“ bei Koller aussieht, zeigt sich auf den zuvor genannten

Nischen sind dazu da, um schleunigst besetzt zu werden. Besonders wenn es sich um erfolgsversprechende handelt. Der Jungunternehmer Roland Koller hat mit seinen Home Cinema- und DVD-Stores innerhalb von drei Monaten nach eigenen Angaben fast zwei

Mio. Schilling umgesetzt! Noch Fragen? Hier kommen die Antworten.

drei Geschäftsebenen, die vier getrennte Home Cinema-Studios zur Einstimmung auf die heutige Toptechnik beherbergen und den Kunden alles bieten, was zu diesem Thema zu sagen ist: Das Bild kommt von den verschiedensten Geräten – vom modernen Großbildfernseher über Plasma-Displays bis zu hochwertigen LCD-Videoprojektoren. Dazu gibt es den guten Ton vom Feinsten: Vom Stereosound über Dolby Digital bis zu DTS und THX. Und natürlich die derzeit beste Zuspieldquelle: DVD. „Wobei wir nicht nur Code 2-, sondern auch Code 1-DVDs verkaufen“, will Koller hervorgehoben haben. „Denn Code 2

gibt's auch beim Libro.“

Die gut vierteljährige Präsenz hat den UE-Spezialisten jedenfalls bereits zum Umsatzmillionär gemacht. Wobei Koller seine Chancen schon in der Eröffnungsphase entsprechend optimistisch eingeschätzt hatte: „Wenn Haushalte heute ohne Bedenken für ein Badezimmer oder eine Küche mehr als 100.000 Schilling auf den Tisch legen oder diesen Betrag sogar für eine High-End-Stereoanlage hinblättern“, orakelte er damals, „so ist dieser Betrag vielleicht auch für eine Home Cinema-Anlage der Spitzenklasse drinnen.“

Erfolgsgarantie: Spezialservice

Eine Hoffnung, die sich in Form von „unaufhörlich steigenden Umsätzen vor allem durch das Thema DVD – sprich Soft- und Hardware – und ganz besonders durch das Thema Projektion mit Installation“ erfüllt hat. „Denn diesen umfangreichen Vor-Ort-Service“, versichert Koller, „bieten nur wir in Österreich an.“ So werde in Zusammenarbeit mit Architekten der Kunde manchmal stundenlang beraten, wie die Anlage am besten installiert werden könne. „Die Beratung muß ja nicht nur die finanziellen Möglichkeiten des Kunden, sondern auch andere Faktoren berücksichtigen, wie etwa die Fernsehgewohnheiten oder Problemlösungen, ohne



Roland Koller: Als Kleinunternehmer ein Segment gesucht, „wo echte Fachhandelsleistung entscheidend ist.“

gleich Wände aufzureißen.“

Anspruch auf Einmaligkeit erhebt Koller auch in anderer Hinsicht: „Wir haben nicht nur den derzeit größten DVD-Store Österreichs, sondern sind sicher auch die einzigen, die offiziell aus Amerika alle Code1-DVDs beziehen und überdies innerhalb von fünf Tagen jeden weltweit lieferbaren Titel besorgen können.“ Neben dieser umfangreichen Titelauswahl hat Koller aber noch einen weitaus spitzeren Pfeil im Köcher: Codefreie DVD-Player bzw. die Codefree-Umrüstung vorhandener Kunden-Player. „Durch die Regionenerweiterung kann man schließlich weltweit alle Disks verwenden“, erklärt der umtriebige Branchenkenner und behauptet, auch diesen – nicht ganz unumstrittenen – Service hierzulande allein anzubieten. Was freilich einer gewissen Relativierung bedarf (siehe dazu den Bericht „Regionalcode-Hacker“ in E&W 9/98). „Wir sind aber die einzigen, die das in Kombination mit einem Geschäftslokal machen“, ergänzt Koller und betont, daß die Herstellergarantie nach der Codefree-Umrüstung nicht verfallen würde: „Das gilt bei Sony mit sechs Monaten genauso wie bei Pioneer mit einem Jahr oder Denon mit drei Jahren, denn nor-

chen Jungunternehmers und erstrecken sich mittlerweile über die gesamte Alpenrepublik – „egal, ob Vorarlberg, Kärnten, Salzburg oder Steiermark. In Sachen Heiminstallation habe ich sogar schon aus Deutschland übers Internet Anfragen bekommen.“ Apropos: „Ab Juni sind wir selber im Internet vertreten“, erzählt Koller stolz, „www.dvdstore.at wird unsere Homepage sein.“ Auf der Eröffnungsseite wären dann sowohl Home Cinema- als auch DVD-Store präsent.

Seinen in Insiderkreisen österreichweiten Bekanntheitsgrad hat Koller freilich nicht nur langen Ampel-Rotphasen (siehe oben) zu verdanken, sondern auch zielgruppenspezifischen Aktivitäten: „Wir wurden in Europas größter Zeitschrift fürs Heimkino präsentiert, hatten auf der Sound & Vision einen eigenen Raum gemietet, wobei wir unseren Stammkunden fürs Messe-Event extra Eintrittskarten zugesandt haben. Darüber hinaus haben wir in unserem Store schon eine Vernissage und einen speziellen Heimkino-projektor-Vergleich organisiert.“

Ein offenbar lohnendes Engagement, denn das Feedback stimmt: Die zwischenzeitlich fast 450 Stammkunden erhal-



Abgeschirmt von der Außenwelt: Home Cinema-Atmosphäre der Spitzenklasse

malerweise verlieren ja Garantien nach einem Umbau ihre Gültigkeit.“

Erste Anfragen aus Deutschland

Die Koller-Kunden sind jedenfalls begeistert vom „Nischenangebot“ des ideenrei-

ten monatlich Kollers Newsletter, „durch den sie laufend auf dem aktuellsten Stand sind.“ So wie jene Fachhändler, die immer schon einmal wissen wollten, wie man in unserer Branche von heute auf morgen im Alleingang rund zwei Millionen Umsatz macht.

