

WISI

## Im Wechselbad der Gefühle

Während der Futura war Prok. Christian Koller zwischen hochzufrieden und schwer erzürnt zu erleben. Als die erneute Förderaktion für mhp-Boxen offiziell wurde, kochte Koller förmlich: „Wir hatten keine Möglichkeit zu reagieren, weil die Aktion - von der in Wahrheit nur zwei Hersteller profitieren - zu kurzfristig kommt. Die RTR betreibt in meinen Augen eher Marktmanipulation als Marktregulierung, und das ist sicher das letzte Mal, dass wir uns eine solche Vorgehensweise gefallen lassen.“

Davon abgesehen zeigte sich Koller sowohl vom Verlauf der Futura als auch des bisherigen Geschäftsjahres zufrieden. „Die Messe zeigt, dass vor allem Receiver mit HDMI-Anschluss sehr gut ankommen“, weiß Koller um eines der Zugpferde am POS. Die beiden anderen sind HD-fähige Geräte sowie integrierte Festplatten. Aus seiner Sicht besonders dabei erfreulich: „Hochwertige Produkte laufen immer besser.“

oli.cc

## Start geglickert

Von einem positiven Start seines Unternehmens oli.cc konnte Neo-GF Oliver Schober auf der Futura berichten. Im Vorfeld absolvierte das Team eine Roadshow, deren krönender Abschluss schließlich der Messeauftritt in Salzburg war. „Wir mussten zwar einen Termin absagen, aber der Rest ist sehr gut gelaufen. Und das setzt sich hier auf der Futura fort“, zeigte sich Schober zufrieden. Aufgrund der Affinität zur Empfangstechnik hätte der Stand zwar typischer Weise in der Sat-Halle stehen müssen, doch Schober erkannte auch die Vorzüge der Halle 12/13, in die man wegen der kurzfristigen Messeanmeldung ausweichen musste: „Der Stand ist zwar hier nicht optimal positioniert, aber für uns ist es eigentlich perfekt, nicht in der Sat-Halle zu stehen, da man sich hier ungestört und unbeobachtet mit neuen Geschäftspartnern unterhalten kann.“

HB IN GEWOHNTER MANIER

# Immer am Drücker

Es kam, wie es HB-GF Ing. Mag. Philipp Dainese im Vorfeld angekündigt hatte: In der Halle 8 ragte ein sehr großer, zentral positionierter HB-Messestand unübersehbar in die Höhe. Dementsprechend umfangreich war auch die Zahl der ausgestellten Geräte. Wenn es allerdings um die Unternehmensstrategie geht, reduziert sich die Auswahl schnell auf eines: Gelebte Partnerschaft mit dem Fachhandel.

**DER DIESJÄHRIGE MESSEAUFTRIFF** symbolisierte einmal mehr auf eindrucksvolle Weise die Philosophie hinter dem Unternehmen HB: Verlässlicher Partner für den EFH mit umfassendem Angebot und stets offenen Ohren für dessen Anliegen.

### Anlassbezogen

Die Futura bot beim – während der Messe tatsächlich noch brandheißen – Thema „mhp-Förderaktion, die Zweite“ auch den geeigneten Anlass, die Fachhandelsambitionen entsprechend zu kommunizieren. „Wir haben viel dafür getan, dass es diese Aktion wieder gibt, denn der ORF war in den letzten sechs Monaten untätig, obwohl die Industrie zum Bau dieser Boxen angehalten wurde. Die aktuelle Aktion ist außerdem leichter abzuwickeln als die erste. Deshalb kann und soll sich der Handel freuen,

weil er an den teureren Geräten ja mehr verdient“, erläuterte GF Ing. Mag. Philipp Dainese.

### Mehrwert generieren

Dass der Handel bei Themen wie dem ORF Multitext unterstützt werden muss, steht für den HB-GF außer Frage: „Durch Features wie Multitext wird Mehrwert generiert, den wir gemeinsam mit dem Handel proaktiv nach außen transportieren wollen. Daher gibt es unterstützende Maßnahmen wie Info-Folder, Schulungen oder Promotoren bei Firmenfesten und dergleichen.“

Als Trendthema für das kommende Geschäftsjahr sieht Dainese Geräte mit integrierter Festplatte: „Der Handel muss 2008 das Thema PVR aufgreifen, denn in diese Richtung geht derzeit die Entwicklung.“ Deshalb sind aus seiner Sicht die

Produkt-Highlights TVs mit HD-Auflösung und in weiterer Folge auch mit Festplatte auf der Wiedergabeseite und als Pendant empfangsseitig HD-Sat-Receiver mit Festplatte.

### Neue Marke

Die Haier-Showbar lieferte bereits einen Vorgeschmack auf die Pläne des nächsten Jahres: „Wir wollen mit der Braunware von Haier in Österreich Fuß fassen und sind vom guten Anklang hier bei der Futura sehr positiv überrascht.“ Angst vor Hauruck-Aktionen braucht aber niemand zu haben, erklärt Dainese: „Wir sind zwar dahinter, werden die Sache aber langsam und mit Bedacht angehen – eben so, wie man es von HB gewohnt ist.“

INFO:

[www.hbaustria.at](http://www.hbaustria.at)

GF Philipp Dainese deutet eine der Stärken von HB an: Das umfangreiche Angebot. Als Trendthema für das kommende Jahr sieht er Geräte mit integrierter Festplatte: „Der Handel muss sich 2008 mit dem Thema PVR auseinandersetzen.“