





Mehr Info auf [www.hb.com](http://www.hb.com)

HB auf großer Tour

STORYLINK: 1204101  

## Der perfekte Rahmen

Wer 1.000 Gäste erwartet und dann 1.300 begrüßen darf, kann zurecht von einem „sensationellen Erfolg“ sprechen. So geschehen bei der Roadshow von HB: Allein zum Grande Finale im Casino Baden waren mehr als 350 Besucher dem Ruf von HB-Chef Christian Blumberger gefolgt. Mit Sack und Pack geht's nun zu den Frühjahrsordertagen, wo der Schlusspunkt der Frühjahrs-Tour gesetzt wird.

**Z**ur Erinnerung: Anfang März war ein regelrechter HB-Tross ausgezogen, um den Fachhändlern in ganz Österreich das neue Line-up näherzubringen. Beginnend in Bregenz, folgten die Stationen Kitzbühel, Linz, Graz und Baden.

### Come & Touch

Nach drei Wochen auf Achse war schließlich gewiss, dass das Motto der Roadshow „Come & Touch“ auch gleich zum Programm wurde: Denn die Fachhändler kamen scharenweise und zeigten keinerlei Berührungsängste.

„Unser Ziel waren 1.000 Händler. Das haben wir mit schlussendlich knapp 1.300 deutlich übertroffen. Das war eine der erfolgreichsten Roadshows überhaupt – und für mich wie für die gesamte HB ein sensationelles Ergebnis“, zog ein äußerst zufriedener HB-Chef Christian Blumberger beim Abschluss-Event im Casino Baden Bilanz. „Man muss dazu sagen, dass hier

ein Riesen-Aufwand dahinter steckt, der sich aber wirklich gelohnt hat. Die Roadshow war definitiv die richtige Entscheidung, denn anders hätten wir nie und nimmer so viele Händler erreichen können – auch nicht bei den Frühjahrsordertagen.“ Der HB-Chef geht grundsätzlich davon aus, dass die Roadshow sehr positive Auswirkungen auf den Messeauftritt in Salzburg haben werde – denn die Händler seien nun vorinformiert und man könne die Zeit in Salzburg somit für geschäftsrelevante Aspekte nutzen, anstelle sich erst langwierig den Produkt-Basics widmen zu müssen.

Für ein entspanntes Schmunzeln sorgte bei Blumberger die Frage, welche Rückmeldungen er von den Händlern erhalten habe: „Im Grunde ist die Besucherfrequenz das Feedback. Die Händler interessiert's und deshalb kommen sie her. Sonst würde sich ja niemand so lange irgendwo reinsetzen oder – gerade weil die Leute eh immer weniger Zeit haben.“





## Einfach riesig

Das „in jeder Hinsicht riesige Produktportfolio“ (© Christian Blumberger) vorzustellen, beanspruchte naturgemäß eine gehörige Portion Zeit und Aufmerksamkeit. Belohnt wurden die Gäste mit einer geballten Ladung Information, die sich aber keineswegs nur auf verschiedene Modelle und deren Features bezog, sondern auch umfassende Einblicke in die dahinter liegenden Konzepte und Strategien gewährte.

Von Schaub Lorenz-Produktmanager Hannes Maurer gab es zu erfahren, dass das bestehende TV-Line-up bis zur Fußball-EM noch Zuwachs erhalten wird – in Form eines 22 Zoll Full-HD LED-TV zum UVP von 299 Euro.

Seitens Samsung ließ vor allem eine Ankündigung aufhorchen: „Wir wollen Audio-Brand werden.“ Gelingen soll dies nicht zuletzt durch die Einführung der neuen Produktkategorie Audio-Docks – der Markt soll mit Modellen aufgemischt werden, die als Erste überhaupt sowohl Android als auch Apple iOS unterstützen. Wenig überraschend war auch die Ankündigung, im Foto-Bereich kräftig zulegen zu wollen. Dafür werden etliche Smart Cameras (u.a. mit WiFi) ins Rennen geworfen, die ab April praktischerweise auch als verkaufsfertige Hard Bundles (inkl. Komponenten wie Tasche oder Speicherkarte) angeboten werden. Last but not least hat Samsung bei der Weißware einiges vor, besonders bei Stand-alone Kühlgeräten. Dass es im TV-Bereich ebenfalls gerade im EFH weiter nach oben gehen soll, versteht sich wohl von selbst.

## Persönliches

In seiner Eröffnungsrede skizzierte Christian Blumberger sehr deutlich, wo HB Austria heute steht und wie man dorthin gekommen ist – natürlich vergaß er dabei nicht, all jenen zu danken, die diesen Weg gemeinsam mit HB beschritten haben und weiterhin beschreiten: den Fachhändlern.

Als Ehrengast konnte der HB-Chef den Präsidenten der Samsung Electronics Austria GmbH, Sang-ho Jo, begrüßen – der sich rund zwei Stunden später beim Gewinnspiel auch noch als „Glücksengel“ für Gerhard Jamy von Expert Ziegelwanger erwies und diesem einen brandneuen 40 Zoll Samsung-SmartTV der Serie 8 bescherzte.

Einmal mehr bekräftigte Blumberger bei dieser Gelegenheit sein Vertrauen in die Qualitäten des Fachhandels und prognostizierte diesem für heuer Zugewinne gegenüber den anderen Vertriebskanälen. Ebenso felsenfest überzeugt zeigte er sich davon, dass die bevorstehenden Frühjahrstages ein Erfolg werden und der Fachhandel die Chance in Salzburg nutzen werde, sich umfassend über die Neuheiten der Branche zu informieren – gesagt nicht nur als HB-Chef, sondern ganz allgemein als Sprecher des CE-Forums.

Zahlreiche weitere Impressionen von der HB-Roadshow sind unter obigem Storylink auf [www.elektro.at](http://www.elektro.at) zu finden.

Text: Wolfgang Schalko  
Fotos: B. Paur | W. Schalko  
Info: [www.hbaustria.at](http://www.hbaustria.at)

