

Das E&W-Exklusiv-Interview mit Walter Kreisel

Master of Business

Er war der innovativste Elektrohändler des Jahres 2010, bereits als Teenager erfolgreich mit der europaweiten Car Hifi-Distribution der Marke Digital Designs, sorgte mit quergedachten Lösungen zB bei der Elektroschrott-Debatte für Diskussionen und ist zudem doppelter Weltmeister: der Oberösterreicher Walter Kreisel. 2011 verließ er das Familienunternehmen Elektro Kreisel in Freistadt und machte sich mit der Firma Hometec selbstständig. „Jede Veränderung hat auch Vorteile“, so der sympathische Branchenkenner in einem früheren E&W-Interview. Mit uns spricht der Workaholic nun über seine neuen Unternehmungen – und hält dabei gleichzeitig der Branche einen Spiegel vor.



E&W: Du bist seit genau einem Jahr selbstständig. Warum hast du diesen Weg gewählt und wie sahen deine ersten Schritte aus?

Walter Kreisel: Ich hatte tolle 16 Jahre in unserem Familienbetrieb, mit meinen alten Kollegen bei Kreisel GmbH und bei den „Funkberatern“. Mein Vater hat mir immer viel Vertrauen geschenkt und so hatte ich neben dem Tagesgeschäft Zeit, große Projekte zum Thema Multimedia umzusetzen. Dadurch habe ich erkannt, dass dort, wo der Elektriker aufhört und der Elektrohandel anfängt, ein großes Loch ist. Es kümmert sich keiner so wirklich um die Bedienung der Technik im Leben der Menschen. Speziell jene, die wir im Alltag brauchen und benützen, die Spaß macht und Menschen verbindet, die Sicherheit bietet und nachhaltig ist. Der AERA hat mir gezeigt, wie viel Potenzial eine straffe, zielorientierte und geplante Geschäftsidee hat. Nachdem mir unser Familienbetrieb die Ausbildung zum „Master of Business Alumni - MBA“ ermöglichte, war ich bereit, eine neue Geschäftsidee zu starten. Die europaweite Car Hifi-Distribution der Marke Digital Designs wurde erfolgreich an einen Mitarbeiter verkauft, der eine neue Firma gründete. Die restliche Kreisel-Mannschaft war ebenfalls von der neuen Geschäftsidee „Systemintegration“ begeistert und unterstützte mich sehr stark in den ersten Monaten. Ich bin mir sicher, dass meine Familienmitglieder die Kreisel GmbH toll weiterführen und meine Ex-Kollegen Freunde bleiben.

E&W: Wie ist deine neue Firma aufgestellt?

Kreisel: Ich gründete die „Hometec“ im Jänner 2011, bis April 2012 hatte ich mein Büro zuhause, nun haben wir unse-

„Ganz ehrlich, ich stellte es mir wesentlich leichter vor. Von absolut Null anzufangen – und ich meine wirklich Null. Weder Finanzen noch Computer oder eMail-Adresse waren vorhanden. Halt, doch: Meine Family, mein Haus, mein Handy und meine Freunde waren geliebt“, so Walter Kreisel über seine ersten Schritte mit Hometec.

ren Standort mit 120m² Fläche im Technologiezentrum Freistadt. Meinen ersten Mitarbeiter stellte ich im Juni dieses Jahres ein, David Aigenbauer war bereits ein Weggefährte aus meiner Car Hifi-Zeit, sein Know-how, seine Fähigkeit und sein Wissen waren für die Hometec sehr wichtig. Seit 1. Oktober ist auch Günter Enzenhofer bei uns im Team, er macht gerade die Ausbildung zum Elektromeister und wird im Mai 2013 fertig sein. Aktuell suchen wir eine Team-Assistentin, die uns im Büro unterstützt. Bis Mai 2013 möchte ich mit der Hometec eine GmbH gründen. Solch ein Schritt wäre aber ohne eine so tolle Frau, wie ich sie habe, nicht möglich. Melitta ist die beste Frau der Welt, wie sie unseren Haushalt, die Kinder und ihren Job als Bilanzbuchhalterin meistert, ist unglaublich. Und nebenbei hilft sie auch so gut es geht in der Hometec mit, einfach klasse! Leider hat man im Stress zu wenig Zeit, seinem Partner das zu sagen.

E&W: Was genau ist nun das Aufgabengebiet von dir bzw Hometec?

Kreisel: Systemintegration und Automatisierung, oder einfach erklärt: Ich kümmerge mich um alles, was in Gebäuden elektrisch ist, intelligent automatisiert und einfach gesteuert werden soll. Es gibt eine ganz klare Vision: Einfaches Leben im Haus zu ermöglichen. Technik so einzusetzen, dass wir so lange und sicher wie möglich in unseren vier Wänden leben können – und nebenbei auf Komfort und Lebensqualität nicht verzichten müssen. Wenn Technik unbemerkt unser Leben vereinfacht, ist diese richtig eingesetzt. In meiner Vorgehensweise akzeptiere ich einfach Dinge nicht wie „das haben wir immer schon so gemacht, darum machen wir's auch noch immer so“. Durch mein Querdenken sind meine Konzepte einfach anders. Die Kunden sind von den Ideen begeistert und genießen es, „einfach zu leben“. Oft ist weniger mehr, aber g'scheit muss es gemacht sein!

E&W: Was sind so g'scheite Projekte von dir?

Kreisel: Ein tolles Projekt ist zB die Braucommune Freistadt, dort ist 2013 die Landesausstellung zum Thema „Hopfen, Malz & Cyberspace“. Und rate, mit welchem Punkt ich die multimediale Umsetzung ausführe! Neben der gesamten Beschallung lassen wir dort die 55" Displays um 360 Grad drehen, wo anschließend das Bier aus den Displays



Vorzeigeprojekte wie diese generieren weitere Kundschaft. Dieses Haus im Bezirk Freistadt wurde im Frühjahr dieses Jahres mit viel Schweiß und Intelligenz fertiggestellt.

läuft und die Flasche rausrutscht! Ein cooles Projekt setzten wir in Grado/Italien und Cannes/Frankreich um, wo ein Besitzer seine Feriendomizile mit Elektrotechnik und Multimedia ausstattete. Um nicht nur Temperatur und Sicherheit von der Ferne zu kontrollieren, sondern Musik und TV gemeinsam zu vernetzen – das heißt, du kannst, egal wo du bist, auf deine Aufnahmen und Musiktitel zugreifen. Für die Caritas planten wir eine Lösung, die alten Menschen ein längeres Leben in ihren vier Wänden ermöglicht. Hier waren Sicherheit und Einfachheit die Themen, wie Zutritt und Rufstation, Abschaltung von E-Herd, Bügelstation, etc. Wir begleiteten auch die Einführung von 160 Stück iPads samt eigenem App für die Vertriebsmannschaft des größten Backmittel-Herstellers Europas, wo wir Hardware und Zubehör liefern durften.

E&W: Wie schaut so ein typischer Tag im Leben des Walter Kreisel aus?

Kreisel: Huh, ich denke mal, wie bei allen Workaholics mit Familie (lacht). Ich habe einen 3-Jahres-Aufbauplan mit meiner Firma, und da ist am Anfang leider die Work-Life-Balance nicht im Gleichgewicht. Meist arbeite ich 15-16 Stunden am Tag, wobei mir das Wochenende aber heilig ist: Das dient jedoch meiner Diplomarbeit, mit der ich bis Jahresende fertig sein möchte.

E&W: Wo gab es Schwierigkeiten, vielleicht auch solche, mit denen du nicht gerechnet hast?

Kreisel: Tja, ganz ehrlich, ich stellte es mir wesentlich leichter vor. Von absolut

Null anzufangen – und ich meine wirklich Null. Weder Finanzen noch Computer oder eMail-Adresse waren vorhanden. Halt, doch: Meine Family, mein Haus, mein Handy und meine Freunde waren geblieben. Richtige Schwierigkeiten hatte ich eigentlich nicht, oder habe ich die vielleicht links liegengelassen? (lacht) Das Schwierigste bei einem kompletten Neustart ist, den Weg nicht zu verlassen. Es geht sehr langsam bergauf und oft sehr schnell bergab. Wichtig ist aber, nach jedem Hinfallen wieder aufzustehen, und vor allem immer gerade nach vorne zu blicken. Man hat viele Einflüsse durch Familie, Freunde, Geschäftspartner und Kunden, es ist sehr leicht, vom Weg abzukommen. Mit seinen Gedanken und Emotionen umzugehen war nicht leicht, speziell am Anfang. Heute sehe ich, dass das, was mein Vater und Onkel, oder andere Unternehmer aufgebaut haben, echt eine gewaltige Leistung war und ist. Dabei glaube ich nicht, dass es früher einfacher war, im Gegenteil!

E&W: Ein Jahr gilt als die magische Grenze, ab dieser das Geschäft laufen soll. Direkt gefragt: Kannst du davon leben?

Kreisel: Ich hatte 10.000 Euro Rahmen beim Start auf der Bank, den ich am Anfang auch brauchte. Es war sehr straff kalkuliert und nicht leicht, mit diesem Rahmen hauszuhalten. Das Erste, was ich kaufte, war ordentliches Werkzeug, Computer, Server samt CRM-System und einen A3 Laser/Drucker/Kopierer. Das Wichtigste ist, diese wesentlichen Dinge in Funktion zu haben, ein Wurschteln kann man sich nicht leisten. Dafür ist die Zeit zu kostbar! Nach der

Büroeinrichtung im Technologiezentrum brauche ich nun auch zwei weitere Firmenautos, also es gibt genug zu investieren (lacht). Mein erster Jahresumsatz waren knapp 900.000 netto (August/August). Die meisten Projekte sind im Moment zwischen 8.000 und 25.000 Euro. Wobei die Abschlüsse unserer vier größten Projekte bis zum Jahresende noch vor mir liegen, da ist das größte knapp 180.000 Euro! Ich selber und meine Familie leben gut, wir halten unsere Fixkosten in den ersten Jahren sehr straff und sind mit eigentlich mit wenig sehr zufrieden. Weniger ist mehr, wir leben auch so, wenn wir uns aber etwas leisten, dann was Ordentliches, das haben mir meine Eltern so beigebracht. Aber Gott sei Dank habe ich zu wenig Zeit um Geld auszugeben.

E&W: Du betonst immer, man muss Lösungen verkaufen, nicht reine Produkte. Kannst du das erläutern?

WORDRAP

SO RICHTIG TRÄNEN GELACHT HABE ICH ... bei diesem Interview, speziell beim Teil mit dem TV-Kauf vom Nahversorger.

DIESE MENSCHEN HABEN MICH NACHHALTIG GEPRÄGT ... mein Vater, Herbert Haas als AERA-Coach und Thomas Moser (Loxone CEO)

WENN ICH EIN KOOPERATIONSCHEF WÄRE, DANN WÜRDEN ICH ... Bettina abwerben, damit sie keinen Bericht mehr über mich schreiben kann ;-)

WENN ICH EINEN LOTTO-6ER MACHE, DANN ... kauf ich mir einen Bauernhof

DARAUF BIN ICH RICHTIG STOLZ ... meine Frau!

DAS SOLLTE IN MEINEM NACHRUFLISTEN ... Danke, Ihr Anliegen wird ab sofort nicht mehr bearbeitet!

DIE E&W BEDEUTET FÜR MICH ... Pressefreiheit

DINGE, DIE DIE WELT NICHT BRAUCHT ... sind leider am teuersten!

DAS MÖCHTE ICH UNBEDINGT NOCH ERREICHEN ... Wetten, dass ..? zu moderieren

Kreisel: Differenzieren, sich klar von der Masse absetzen, Lösungen schaffen, einen Mehrwert bieten – und dieser muss dem Kunden sensibel nähergebracht werden. Es muss einfach und nachvollziehbar sein. Er muss sich beraten fühlen, und nicht bedrängt!

E&W: Ist deine jetzige Berufung schwieriger oder einfacher als dein Leben als Elektrohändler?

Kreisel: Ich glaube, es ist egal, in welcher Branche du bist. Das Wichtigste im Handel ist die Zwischenmenschlichkeit, man muss die Menschen, da meine ich Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter, so akzeptieren, wie sie sind und daraus das Beste machen. Stärken fördern und die Menschen dort einsetzen, wo sie gerne und gut sind! Zuhören, Zeit lassen, Hirn einschalten und handeln – das ist immer besser als Schnellschussaktionen.

E&W: Was sind die großen Unterschiede zwischen einem klassischen Händler und Problemlöser à la Kreisel?

Kreisel: Der Kunde ist genau der Gleiche, wobei ich nun zu ihm fahre und mich für ihn interessiere, ich mich seinen Problemen stelle und anschließend eine individuelle Lösung anbiete. Ich verkaufe keine lagernde Ware, die mir mein Lager anfüllt und das Konto leerräumt. Ich habe im letzten Jahr etwa 60 Fernseher verkauft, aber nur einen einzigen ausgestellt.

E&W: Hättest du mit deinem heutigen Wissen Dinge als Händler anders gemacht?

Kreisel: Das Problem ist, viele Händler glauben, sie sind Nahversorger und es geht nicht ohne sie. Und die Kunden müssen eh froh sein, sie zu haben. Ich glaube, dass heute das Internet der schnellere und günstigere Nahversorger ist. Der stationäre Handel ist zum Fernversorger geworden, schauen wir uns mal einen Konsumenten des klassischen Händlers an: Du brauchst mal einen halben Tag Urlaub, willst beim Händler anrufen, ob sie offen haben, ein unkompetenter Techniker, der sich gestört fühlt, hebt nach 21 Mal läuten ab, fragt unhöflich, was los ist. Er sagt, nachdem du ihm alles erklärt hast, dass er nicht zuständig ist, verbindet dich, dann hängst du zwölf Minuten in der Schleife, bis du endlich aus der Leitung fällst. Nun musst du im Stau zu ihm fahren, dann findest du keinen Parkplatz, meist ist so

Das Problem ist, viele Händler glauben, sie sind Nahversorger, und es geht nicht ohne sie. Und die Kunden müssen eh froh sein, sie zu haben. Ich glaube, dass heute das Internet der schnellere und günstigere Nahversorger ist. Der stationäre Handel ist zum Fernversorger geworden.

wieso grad Mittagspause, wenn du es zu den Öffnungszeiten schaffst, dann wartest du 30 Minuten, damit du bedient wirst, der Verkäufer hört nicht wirklich zu, die Kompetenz mangelt ebenfalls, und zum Schluss musst du das überbeuerte Gerät noch selbst hinausschleppen, hast vielleicht noch einen Strafzettel in der Kurzparkzone, haust dir eine Delle in den Kotflügel, fährst im Stau wieder nach Hause, packst das Gerät aus und musst feststellen, dass es nicht originalverpackt war, die Fernbedienung fehlt, und beim Einstellen bist du wieder auf das Internet angewiesen, da keine Beschreibung mehr mitgeliefert wird. Auch wenn es sich etwas überspitzt anhört, es ist echt sehr oft wirklich so. Das System des stationären Handels ist meiner Meinung nach komplett veraltet. Die Händler, die hart daran arbeiten, die vielgenannten kleinen Puzzleteile so gut wie möglich zusammen zu bauen, bei denen läuft's (noch?!). Jene, die weiterhin nur das Puzzle in der Schachtel umherschütteln, sollten das letzte Geld lieber anlegen, falls noch welches da ist! Das Wichtigste ist, seine Mitarbeiter und Kunden viel stärker an das Unternehmen zu binden. Sie sind kein notwendiges Übel, sie sind das einzige Werkzeug, um erfolgreich zu sein. Genau dieser Bereich zwischen Mitarbeiter und Kunden ist der sensible. Dort muss Zeit und Geld investiert werden.

E&W: Du arbeitest stark mit Elektrikern zusammen. Wo siehst du Potenzial bzw. wo gibt es deiner Meinung nach Veränderungsbedarf?

Kreisel: Wir haben nun bei jedem Projekt mit Elektrikern zu tun, Gott sei Dank haben wir sehr viel Einfluss, welcher Elektriker den Auftrag bekommt. Aber auch immer mehr Elektriker möchten unsere Dienstleistung und Lösungen anbieten, wo wir auch als Lieferant auftreten. Ein paar gute Elektriker gibt es, mit denen wir, wie gesagt, schon zusam-

men tolle Projekte abwickeln! Es ist leider traurig, dass viele Elektriker sich zum klassischen Rohbauarbeiter deklassieren. Jene, welche auf der Baustelle arbeiten, bekommen keinen Rückhalt vom Chef oder deren Vorgesetzten, sie werden ohne Hinweis auf grundlegende Dinge rausgeschickt, es sind oft Kleinigkeiten bzw Basics, die fehlen, Dinge die ich zuhause auch nicht akzeptieren würde. Das Auto schaut aus, als wenn es 2.000.000 Kilometer draufhat, Arbeitsschuhe und Kleidung wie beim schweren Maurer, keine Hausschuhe oder ordentliche Fleecedecken zum Abdecken, der Staubsauger wird vergessen oder nicht benützt, und die Jausenpapierln werden auf den Boden geschmissen, die Kartons nicht entsorgt, etc. Da soll der Kunde Spaß dran haben? Ich glaube, dass hier am falschen Fleck gespart wird, ein T-Shirt pro Mitarbeiter ist zu wenig, hier fehlt einfach die nötige Kalkulation und Budgetierung, damit auch für diese Dinge Geld in die Hand genommen wird.

E&W: Was schlägst du also vor?

Kreisel: Der Chef muss mit gutem Vorbild vorangehen. Es wird verlangt, dass die Mitarbeiter Überstunden machen müssen, obwohl das Unternehmen keine ausbezahlt. Oft soll sich der Mitarbeiter in seiner Freizeit eine neue Sache zB Programmierung ansehen. Das finde ich ja noch gut, aber er darf sich das Teil dann nicht mitnehmen, da ist es ja dann ausgepackt, nebenbei hat er nicht mal einen Firmenlaptop! Es ist oft, als wenn sich die Katze in den eigenen Schwanz beißt! Potenzial sehe ich bei Elektrikern, wenn sie organisiert vorgehen und ein perfektes Auftreten haben, geschult sind, sich Zeit für ein Projekt nehmen, die guten Mitarbeiter fördern und mehr als den Kollektivvertrag zahlen! Dann können sie mehr produktive Zeit um einen angebrachten Stundensatz verrechnen, der Kunde wird's zahlen, wenn er zufrieden ist. So hat er mehr zufriedene Kunden, bessere Mitarbeiter und produktivere Projekte, kann dadurch mehr investieren und weiter wachsen!

E&W: Es gibt also noch verdammt viel zu tun...

Kreisel: Mich wundert es, dass sich darüber niemand wirklich Gedanken macht, weder die Kooperationen noch die Lieferanten. Es wird einfach der Markt bedient, ohne wirklich darüber nachzudenken. Oft kommt es mir vor, als wenn nur mehr an der Aufrechterhal-

tung des Systems gearbeitet wird, das ja angeblich zum Scheitern verurteilt ist, außer das Internet würde verboten oder abgedreht werden! Bleiben wir beim Fernseherbeispiel, ich kenne noch keinen Händler, der TV-Geräte nur in einem Komplett-Rundum-Sorglos-Paket anbietet. Das könnte wie folgt aussehen: „TV-Gerät zum Tagespreis 611 Euro + 4-Jahres-Vollgarantie mit Zustellung inklusive Wartungsvertrag bis hin zur Aktualisierung der Senderliste pro Quartal, etc. um 177 Euro = 788 Euro. Nur mit Service Paket erhältlich. Weil uns Ihre Zufriedenheit wichtig ist!“ Das Beispiel ist bei jedem großen Gerät sehr einfach zu argumentieren, die Kunden, die einen Internetpreis ohne Service wollen, kommen sowieso bald nicht mehr, und wenn doch, bleibt ja eh nix über. Ich selber nutze das Internet sehr stark und könnte es mir ohne diese Transparenz am Markt nicht vorstellen. Wir bieten den Service ganz offiziell an, egal wo das Gerät her ist. Wichtig ist, hier nicht die beleidigte Leberwurst zu spielen. Das Problem ist meist, dass Techniker aus Mangel an Kenntnis das Gerät beim Kunden nur in Betrieb nehmen und sich dann schnell aus dem Staub machen, damit sie nicht auffliegen, wenn Fragen gestellt werden. Ich bin in den ersten Monaten mit jedem Auftrag selbst rausgefahren. Du brauchst pro Fernseher, wenn du es g'scheit machst und ihn dann noch erklärst, drei bis vier Stunden. Nur muss der Techni-

ker mit dem Kunden sprechen und ihn darauf hinweisen, welchen Vorteil er davon hat: Dass er sich nicht zwei Tage damit spielen muss, dann zahlt er das auch gerne. Die meisten verkaufen sich und ihre Leistung unterm Wert, wenn die Leistung passt, dann zahlt doch jeder gerne. Ich als Konsument habe Spaß am Shoppen. Und dass der Mensch handelt und Preise vergleicht, das war schon vor dem Internet so!

E&W: Was muss die Industrie in der Partnerschaft mit dem Handel verändern?

Kreisel: Ich glaube, dass sich die Industrie noch stärker verändern muss als der Händler. Heute sollte ein Reisender mehr wissen, als wo die Preisliste am Server gespeichert ist. Es gibt leider nur ein paar Vertriebe, die sich mit dem Thema Produkte und ihre Lösungsansätze beschäftigen. Es wird weit mehr Zeit und Geld vom Vertrieb für Kostenrechnung und Preislisten als für Innovation, Produkte und deren Nutzen investiert. Ich brauche meinen Außendienst nur wegen Informationen, schneller Informationen! Nicht um Kilometer abzuspuhlen und mich dann bei meiner Arbeit aufzuhalten. Mein Ansprechpartner sollte mehr, besser und einfacher erreichbar sein, mehr technische Kenntnisse haben, über den Markt besser Bescheid wissen und Lieferzeiten und Kennzahlen besser transpor-



„Potenzial sehe ich bei Elektrikern, wenn sie organisiert vorgehen und ein perfektes Auftreten haben, geschult sind, sich Zeit für ein Projekt nehmen, die guten Mitarbeiter fördern und mehr als den Kollektivvertrag zahlen! Dann können sie mehr produktive Zeit um einen angebrachten Stundensatz verrechnen, der Kunde wird's zahlen, wenn er zufrieden ist. So hat er mehr zufriedene Kunden, bessere Mitarbeiter und produktivere Projekte, kann dadurch mehr investieren und weiter wachsen!“

tieren. Ich persönlich nutze bereits viel Videochats zB Skype mit meinen Lieferanten, das spart Zeit, Kosten, ist sicher und ist nebenbei noch gut für die Umwelt! Leider ist noch die Kultur zur digitalen Kommunikation bei manchen etwas unterentwickelt. Man sollte doch, bevor man auf Senden drückt, Korrektur lesen und ein Danke oder Bitte nicht vergessen! Die Preis- und Konditionspolitik der Lieferanten ist leider so aufgestellt, dass die Qualität des Händlers nicht wirklich Einfluss hat. Solange nur Stückzahlen und der Umsatz wichtig sind, wird die Industrie noch mehr im Internet haben wollen und müssen, da dort das größte Potenzial steckt. Vereinzelt Lieferanten machen schon verpflichtende Schulungen, Testkäufe, Kundenzufriedenheitsanalysen und Referenzmeldungen, um den Kunden die Sicherheit zu geben, dass das Produkt vom Händler richtig eingesetzt wurde. Bei positivem Feedback bist du dann ein besserer Vertragspartner und hast auch einen Mehrwert und Rückhalt beim Lieferanten wie zB einen besseren Preis. Mir ist wohl klar, dass dies nicht bei Standardprodukten zutrifft, aber vielleicht ist sogar das

Heute sollte ein Reisender mehr wissen, als wo die Preisliste am Server gespeichert ist. Es geht nicht darum, Kilometer abzuspulen und mich dann bei meiner Arbeit aufzuhalten.

Sortiment zu hinterfragen. Die Firma Loxone zB ist hier ein Vorreiter, die haben hier eines der besten Konzepte, die ich kenne.

E&W: Wo geht dir aus heutiger Sicht manchmal das G'impfte auf?

Kreisel: Wenn jemand nicht ehrlich ist und seinen Informationsmangel mit unangebrachten Kommentaren füllt und genau darum Innovation bremst. Es ist keine Schande, etwas nicht zu wissen, es ist nur Faulheit, sich nicht zu erkundigen, und es ist Dummheit, es zu leugnen. Weiters ist ein großer Fehler, den viele machen, lieber nichts zu sagen. Ich bin der Meinung, Fernhalten von Informationen ist das Gleiche wie lügen!

E&W: Was ist dein Ziel – mit Hometec und generell?



„Dort, wo der Elektriker aufhört und der Elektrohandel anfängt, herrscht ein großes Loch. Es kümmert sich keiner so wirklich um die Bedienung der Technik im Leben der Menschen. Speziell jene, die wir im Alltag brauchen und benützen, die Spaß macht und Menschen verbindet, die Sicherheit bietet und nachhaltig ist.“ – So entstand die Geschäftsidee, die hinter hometec steht.

Kreisel: Ein Ziel zu formulieren ist nicht leicht, das sollte jeder mal probieren. Ich dachte, das ist Umsatz oder Geld, Gewinn oder irgendwelche Kennzahlen. Aber nein, das sind nur ein paar Punkte eines Zieles. So hab ich meines ganz klar niedergeschrieben: „Gemeinsam mit den besten Mitarbeitern und Partnern arbeiten wir daran, Österreichs Nr. 1 Betrieb zum Thema Home Automation & Entertainment zu werden. Den Hometec-Mitarbeitern einen tollen Arbeitsplatz zu bieten, unseren Familien, Kunden und Freunden ein besseres und sicheres Leben zu garantieren, gesund zu bleiben, Werte zu schätzen und gemeinsam Spaß am Tun zu haben, dafür steht Walter Kreisel und sein Team von Hometec!“

E&W: Wo trifft man dich? Bist du noch bei Branchenevents etc?

Kreisel: Bei Branchenevents bin ich leider nicht mehr so oft. Das hat zwei Gründe: erstens Zeit, zweitens wird mir dort zu viel Weihrauch geräuchert, meist werden diese Events nur zur Selbstbewunderung genutzt. Es gibt leider viel zu wenig professionelle und zielgruppenorientierte Veranstaltungen. So ähnlich verhalten sich dann auch die Händler, viel Standard für wenig Lösung und keinen wirklichen Mehrwert. Die IFA, Light & Building und ISE sind die Messen, die wir fix auf unserem Kalender haben werden. Dort werden alle Mitarbeiter mit sein, denn es dient auch der Motivation und Innovation. Auch Messebesuche gehören marketingmäßig ausgenutzt, der Kunde will wissen, dass sein Händler immer am neuesten Stand ist! Hier ist

das Internet ein sehr günstiges Werbemittel. Sehr produktiv ist auch unser Stammtisch, der ABC11, da sind wir elf Unternehmer vom Mühlviertel bis Wels, vom Architekten bis Baumeister, also aus interessanten verwandten Bereichen aus der Region, wo wir Innovation und neue Ideen austauschen. Und wenn einer dem anderen nur einen Auftrag vermitteln kann, hast du elf Aufträge pro Jahr zusätzlich. Das Tolle ist: sogar wesentlich mehr, denn es wird so gut wie jeden Monat jedem ein Auftrag vermittelt.

E&W: Hast du manchmal an dem Schritt gezweifelt?

Kreisel: Zweifel ist doch gut, somit bist du am Hinterfragen und arbeitest ständig am Unternehmen. Man sollte sich nie zu sicher sein, betriebsblind wird nur der, der nicht zweifelt. Rundum zufrieden ist eine Einstellung, das bist du oder bist du nicht! Wer mich kennt, weiß, ob ich das Glas halbleer oder halbvoll sehe (lacht). So freut es mich, dass du, Bettina, mit mir nach einem Jahr das Interview machst, das letzte Mal sahen wir uns in so netter Stimmung bei meiner Polterei (lacht). Danke für das Wiedersehen, ich hoffe, es gibt eine weiteres! Ich hoffe, ich konnte alle Leser dieses Interviews etwas zum Nachdenken bewegen. Und ein riesengroßes Danke nochmal an meine so tolle Frau, an meine zwei supercoolen Jungs, die mir jeden Tag neue Kraft geben!

**Interview: Bettina Paur
Fotos: Kreisel/Martin Proll
Info: www.hometec.at**