

Interview mit Stöhr-GF Florian Teutsch

# „Gute Stimmung im Haus“

„Wir wollen der größte Red Zac-Händler Österreichs werden“, so Florian Teutsch. E&W traf den neuen GF der drei Stöhr-Filialen Baden, Wr. Neustadt und Eisenstadt zum Gespräch – und lernte dabei einen sympathischen jungen Unternehmer kennen, der nicht nur eine soziale Ader hat, sondern bei dem auch Kaufmannsblut durch seine Adern fließt. Mit E&W gewinnen Sie Einblicke zum Fortbestand des „neuen Stöhr“.

**E&W:** Herr Teutsch, Sie sind der neue GF von Red Zac Stöhr. Wie kam's?

**Florian Teutsch:** Ich habe Elektro-Großhandelserfahrung in meiner Zeit bei HB Austria gewinnen können, habe dann an der FH Wirtschaft und Sportkultur studiert. Danach war ich bei Ärzten ohne Grenzen für Logistik, Verwaltung und Presse verantwortlich. Eine wichtige Erfahrung, ich war u.a. für 350 Mitarbeiter zuständig. Vor ca 6 Monaten dachte ich über eine Veränderung nach – genau zu dem Zeitpunkt, als das Thema Stöhr aufkam.

**E&W:** Ihr Vater ist Unternehmensberater und hat die verbleibenden Stöhr-Filialen übernommen...

**Teutsch:** Richtig, mein Vater ist extra aus der Pension zurückgekommen. Er hat als Unternehmensberater natürlich enorme Erfahrung im Bereich Finanzen. Formal gibt es nun 2 Geschäftsführer, wobei ich allerdings den aktiven Part übernehme, mein Vater bleibt GF der Muttergesellschaft - unseres Familienunternehmens.

**E&W:** Hatten Sie Zweifel vor der Übernahme?

**Teutsch:** Ich habe lange überlegt, mir auch andere Branchen angesehen. Aber die Elektrobranche ist alles andere als im Sterben, auch wenn sie sicher hart umkämpft ist. ‚Viel schlechter kann es nicht kommen‘, sagen manche in der Branche. Ich sehe es nicht pessimistisch. zB wird sich auch in der UE Qualität wieder mehr durchsetzen. Mit der Firma Stöhr konnten wir nicht nur einen starken Namen übernehmen, sondern vor allem das Know-how der Mitarbeiter. Fast alle Angestellten sind bei uns geblieben, nur die Abteilung Elektroinstallation wurde nicht übernommen. Unsere langjährigen Mitarbeiter sind natürlich wichtige Stütze für den gesamten Betrieb. Eine komplette



**Diesen Mann wird man sich merken müssen:** Florian Teutsch ist der neue GF der drei verbliebenen Stöhr-Filialen. Mit E&W spricht er über seine Strategien, seine Überlegungen zu Expansion, Fortbestand und die Stärken des Fachhandels.

Neugründung wäre mit Sicherheit schwieriger geworden.

**E&W:** Wieviele Mitarbeiter sind nun bei der Firma Stöhr tätig?

**Teutsch:** Inklusive mir sind es derzeit 58 Mitarbeiter. Diese Arbeitsplätze in der Region zu erhalten ist für mich besonders wichtig. Da kann ich meinen NGO-Background nicht abstreiten (lacht). Man sollte immer versuchen, soziale Lösungen

zu finden, das Klima und die Stimmung im Haus müssen passen, dann läuft auch das Geschäft. Stöhr ist bekannt für gute Beratung, anders als bei der Großfläche versuchen wir kulante Lösungen für unsere Kunden zu finden. Das spiegelt sich auch bei den Mitarbeitern wieder: Wir haben Menschen im Team, die 1968 ihre Lehre bei Stöhr absolvierten und noch immer bei uns sind. Das wirkt sich natürlich auch auf das positive Feedback unserer Kunden aus. Deshalb wollen wir auch die Service-Abteilung erhalten – das ist für einen Händler schwierig und oft auch defizitär, aber dadurch haben eben auch viele Stammkunden.

**E&W:** Ohne den Bereich Elektro-Installation – in welchen Bereichen stellt sich Stöhr nun auf?

**Teutsch:** In fast allen: Handel natürlich, Service & Reparatur, Telekabel-Installation, Satanlagen, Klima- & Kältetechnik, Alarmanlagen etc. Den Bereich Telekom aber nicht, wird denken allerdings über freie Tablets usw nach, ev. mittels Shop-in-Shop-Systemen.

**E&W:** Sie haben die Stöhr-Filialen Wiener Neustadt, Baden und Eisenstadt ohne Altlasten übernommen. Wie ging das vonstatten?

**Teutsch:** Nach der Due Diligence, also einer sorgfältigen Risikoprüfung, war klar, dass eine Sanierung nicht möglich gewesen wäre. Es wäre ein zu großer Stein um den Hals gegangen, das wäre nicht gegangen. (Anm. d. Red.: Die Verbindlichkeiten betragen insgesamt rund 6,0 Millionen Euro). Somit wurde die Stöhr Electronic Service GmbH am 14.12 im Landesgericht Wr. Neustadt zur Schließung eingetragen. Anschließend hat die Tema Electronics Service & Vertriebs GmbH im Rahmen des Bieterverfahrens die Masse der Stöhr Electronic Service GmbH erworben – inkl. Namen und Wortbildmarke, was wichtig war. Somit können wir als Marke Red Zac Stöhr bleiben. Tema steht übrigens für meine Eltern Teutsch Michael und Annegret. Das war also kein ominöser Deal mit der Industrie, sondern eine durchaus vorkommende rechtliche Situation. Wir sind ein neues Unternehmen, müssen alle Verträge neu aufsetzen, von Personalverträgen, über Miete, Lieferantenverträgen etc. Da sind wir, wie jedes andere neue Unternehmen, gerade dabei. Wir haben also ausschließlich das Warenlager, das Inventar und den bekannten Namen von der Stöhr Electronic Service & Vertriebs GmbH gekauft. Auch wenn wir ein gutes Einvernehmen mit dem Masseverwalter haben,

alles andere – wie die Altlasten und Außenstände – gehen uns nichts an.

**E&W:** Die Stöhr E. S. GmbH schloss am 14. Dezember. Wie war der Übergang?

**Teutsch:** Genau am 15.12., es war also fließend. Und ein wirklich spannender Tag. (lacht). Ich denke nur an die Bankomatkassen usw, diese vielen Kleinigkeiten, die von jetzt auf gleich funktionieren mussten.

**E&W:** Wie geht es jetzt weiter, gibt es zB eine offizielle Eröffnungsfeier?

**Teutsch:** Mit Events wollen wir noch abwarten, wir sind generell noch in einer Sondierungsphase. So prüfen wir gerade, ob wir eine doch Filiale in Neunkirchen eröffnen, aber kleiner als vorher. Auch in Eisenstadt wollen wir einen Standortwechsel, 1000m2 Verkaufsfläche ist für Eisenstadt viel zu groß. Eventuell veranstalten wir im Frühjahr eine Hausmesse für alle Stöhr-Filialen.

**E&W:** Der „alte“ Stöhr war auch durch stetige Expansion bekannt..

**Teutsch:** Das ist bei uns nicht geplant. Wir setzen auf die drei bis vier Kernstandorte. Wir sind froh, wenn wir nach drei

## BRANCHENSTIMMEN

### „Ich ziehe meinen Hut vor solchen Unternehmern“

Nicht nur die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten werden sich über den Fortbestand der drei Stöhr-Standorte freuen. Auch die Red Zac-Zentrale findet es „großartig“, vor allem auch, was den Erhalt der Arbeitsplätze betrifft.

**Alexander Klaus:** Ich finde es großartig, dass jemand zumindest in den drei Stöhr-Filialen Baden, Eisenstadt und Wiener Neustadt das Potenzial sieht, diese Standorte weiterzuleiten. Als bekannte Marke Stöhr und als Red Zac-Händler. Das freut mich unheimlich, vor allem auch für die Mitarbeiter. Wenn man bedenkt, rund 60 Menschen arbeiten an diesen drei Standorten, es hängen sehr viele Existenzen am Fortbestand.

Ich ziehe vor Menschen, wie der Familie Teutsch, die diese Herausforderung, das Risiko als auch das unternehmerische Denken nicht scheuen, den Hut. Wie wir wissen, ist heute kein Geschäftszweig mehr eine ‚g'mahte Wies'n'. Hier

wie die Familie Teutsch aktiv tätig zu werden und so viele Arbeitsplätze zu erhalten, dem zolle ich – wie auch jedem anderen Unternehmer, großen Respekt – großen Respekt.

Auch HB-Chef **Christian Blumberger** der bekanntermaßen stark in die Causa Stöhr involviert war (E&W berichtete), freut sich über die Entwicklung: „Florian Teutsch ist eine Bereicherung für die Branche. Er ist ein gut ausgebildeter und junger Manager mit neuen Ideen. Ich freue mich, dass die langjährigen und verdienten Mitarbeiter der Stöhr-Filialen eine Zukunft in ihrer Region und Branche haben, die diese Arbeitsplätze erhalten werden.“



**Red Zac-Vorstand Alexander Klaus freut sich über den Fortbestand der drei Stöhr-Filialen – und das Bekenntnis zu Ma-**

Jahren immer noch da sind, dann können wir weiterreden. Wer zu schnell expandiert, kann sich sehr schnell übernehmen, meiner Meinung nach. Aber natürlich habe ich das Ziel, wieder größter Red Zac-Händler Österreichs zu werden.

**E&W:** Wie läuft es jetzt – und wie sieht es mit Ihrer „Kondition“ aus?

**Teutsch:** Seit 15. Dezember läuft es den Umständen entsprechend recht gut, auch,

was das Feedback unserer Kunden betrifft. Natürlich war eine Unsicherheit da, aber ich war überrascht, ich hätte es schlimmer erwartet. Wenn es so bleibt, wie es jetzt ist, können wir lange durchhalten. Zumindest, wenn wir die 1000m<sup>2</sup> Eisenstadt verkleinern, der jetzige Standort frisst viel Geld.

**E&W:** Wissen Sie bereits, wer Ihre Hauptlieferanten werden?

**Teutsch:** Ich möchte mich in dem Punkt nicht einschränken - reden kostet nichts. Die Gespräche mit der Industrie laufen bereits. Wichtig ist mir eine gewissen Bandbreite, Einstieg ja, aber nicht übertrieben. Man muss nicht alles ausstellen, was am Markt zu bekommen ist. Vor allem Service und Qualität müssen stimmen. Generell ist die Weißware in puncto DB ein gutes Geschäft, anders als die UE betrifft die WW ja auch wirklich notwendige Güter. Darauf wollen wir wieder verstärkt setzen.

**E&W:** HB war ein wichtiger Lieferant von Stöhr – und vielen anderen Händlern auch...

**Teutsch:** Reinhard Schwarz war mein Chef von HB, da kommt meine Erfahrung in der Branche her. Es ist logisch, ich werde ich mich mal an jene halten, die ich kenne. Blumberger wird natürlich weiterhin ein wichtiger Lieferant bleiben, v.a. Loewe und Samsung, Toshiba kann ich noch nicht sagen. Und Samsung ist ein eher schwieriges Thema. Aber generell gilt: Wir stürzen uns auf unser Verkaufspersonal, nicht auf die Industrie.

**E&W:** Wie werden Sie mit dem Thema Multichannelhandel umgehen?

**Teutsch:** Wir haben noch keinen Online-shop, denken aber darüber nach. Unsere Kunden sind traditionell eher aus dem älteren und gehobeneren Segment. Deshalb ist es wichtig, auch ein jüngeres Klientel zu erreichen. Ob das mit einem Abholmarkt sein muss, es gibt verschiedene Optionen. Auch das Thema Geizhals muss man sich sehr genau überlegen. Aktionen und Lockangebote sind natürlich von uns zu erwarten, aber das darf nicht die Qualität stören.

**E&W:** Stichwort Preisdumping - wo sehen Sie die Herausforderungen?

**Teutsch:** Wenn die Großfläche zB bei Loewe mit Preisen reinfährt, bei denen wir einfach nicht mithalten können. Be-



„Wir stürzen uns vor allem auf unser Verkaufspersonal, nicht auf die Industrie“, so Teutsch zu E&W.

ratungsqualität darf vielleicht ein bisschen mehr kosten, aber 300 Euro Preisunterschied wie in konkretem Beispiel geht halt einfach nicht.

**E&W:** Ihre Strategie?

**Teutsch:** Wir werden anfangs mit den bestehenden Produktpaletten arbeiten, setzen auf After-Sale-Betreuung, darauf, ein junges Publikum zu erreichen und zu erhalten, oder auch Operating-Leasing – der Mittelstandskreis hat zB ein sehr interessantes Geschäftsmodell. Relevant ist natürlich der Deckungsbeitrag, wenn ich mir zB Samsung ansehe, diesen Faktor kannst du so kaum wo lukrieren. Aber mir ist vor allem das Komplettpaket wichtig, nicht nur Einkaufspreis und Spanne, sondern auch das Service im Haus zu machen und eventuell einen Servicevertrag für die Region abwickeln zu dürfen. Zudem überlegen wir, die Garantieverlängerung auf 5 Jahre wieder einzuführen, wenn auch eventuell auf eine Gerätegruppe eingeschränkt. Auch kurzfristige Leihgeräte sind ein Teil unserer Überlegungen in puncto Kundenbindung. Das generelle Ziel ist klar: Wir wollen uns im Markt und der Region so etablieren, dass an uns keiner vorbeikommt.

**Text:** Bettina Paur  
**Foto:** Bettina Paur  
**Info:** [www.stoehr.at](http://www.stoehr.at)

Mehr Info auf [elektro.at](http://elektro.at)!  
Einfach **STORYLINK: 12345** eingeben!



## WORDRAP

**DIE BESTE ERFINDUNG DER WELT IST FÜR MICH...** die Kaffeemaschine – natürlich Siebträger. Ich hätte doch Barista werden sollen

**DA HAT ES MIR ORDENTLICH DIE HAARE AUFGESTELLT...** Will nicht zu politisch werden, aber in Österreich gab es einig.

**DAS MAG ICH AN MIR...** Meine Zielstrebigkeit

**DAS FÜRCHTEN DIE LEUTE AN MIR...** der mit meiner Zielstrebigkeit verbunden Dickschädel

**MIT DIESEM MENSCHEN WÜRD ICH GERNE EIN GLASERL TRINKEN...** Che Guevara

**DIE E&W BEDEUTET FÜR MICH...** Infos aus der Elektrobranche

**DAFÜR GEB ICH AM LIEBSTEN GELD AUS...** Reisen

**WENN ICH FÜR EINEN TAG MIT JEMAND TAUSCHEN KÖNNTE, DANN WÄRE DAS...**  
Yann Arthus-Bertrand (Fotograf: „The world from above“)

**DAS WAR MIR SO RICHTIG PEINLICH....**  
Verwechslungen – ich spreche gerne Leute mit dem falschen Namen an...

**DARAUF BIN ICH RICHTIG STOLZ...** auf meine 5 Jahre soziale Hilfe

**DAS SOLLTE IN MEINEM NACHRUF STEHEN...**  
Und auf dem Marmor steht geschrieben: Er konnte kopfstehen, schwimmen, fliegen! (Zitat: Hans Knabberabber)

**DINGE, DIE DIE WELT NICHT BRAUCHT...** Halloween

**MEINE MITARBEITER SIND FÜR MICH...** die Basis/der Grundstein