



**Wolfgang Wolkerstorfer** damals und heute – 40 „spannende und zeitweise auch lustige“ Vertriebsjahre später würde der Oberösterreicher alles genauso wieder machen..

Loewe Vertriebs-Urgestein Wolfgang Wolkerstorfer plaudert im E&W-Interview...

## ... aus dem Nähkästchen

Der „dienstälteste Vertriebler“ Österreichs verabschiedet sich. 40 Jahre lang war Wolfgang Wolkerstorfer ununterbrochen im Außendienst tätig und immer im Bereich Unterhaltungselektronik. Bevor er sich in den Ruhestand begibt, lässt er seine erlebnisreiche Zeit in der E-Branche noch einmal Revue passieren.

**E&W:** Vierzig Jahre im Außendienst sind eine unglaublich lange Zeit. Da kommt sicher so einiges zusammen...

**Wolkerstorfer:** Also ich wüsste keinen, der so lange wie ich durchgehend im UE-Vertrieb tätig war. Es gibt zwar ältere, aber keinen der es auf so viele Jahre im Außendienst bringt. Ich habe mir meine 'technischen Daten' so Daumen mal Pi zusammengerechnet: Ich war über 40 Jahre im Außendienst, bin dabei rund 2 Mio Kilometer gefahren und habe ca 2 Mrd Umsatz gemacht – aller-

dings Schilling, aber trotzdem ganz schön.

**E&W:** In der Tat beeindruckend. Wo und wie haben Sie denn begonnen?

**Wolkerstorfer:** Mein erster Arbeitstag war der 7. Jänner 1971 bei der Firma Höldrich in Linz. Das war eine Handelsagentur, die Ingelen-Fernseher im Gebiet West-Österreich vertrieben hat. Ange-

fangen habe ich damit, die Schwarz-Weiß-Geräte abzuverkaufen.

**„Wenn's morgen wieder so weit wäre, würde ich morgen wieder den selben Weg gehen.“**

**Wolfgang Wolkerstorfer**

**E&W:** Handelsagentur? Kann man sich das vorstellen wie heutige Distributionsunternehmen?

**Wolkerstorfer:** Ganz genau, so wie heute HB oder Baytronic. Handelsagenturen waren damals durchaus üblich – man muss sich ja vorstellen, dass es zu dieser Zeit nur vier Fernseher-

Marken in Österreich gab: Minerva, Hornyphon, Radione und eben Ingelen. Sonst war da nix.

**E&W:** Überhaupt keine deutschen Marken?

**Wolkerstorfer:** Die sind erst ab 1972/73 sukzessive nach Österreich gekommen. Minerva wurde von Grundig übernommen, Hornyphon von Philips und bei uns hat man ITT immer stärker gespürt. Nur Radione blieb übrig.

**E&W:** Und wie ist das dann weiter gegangen?

**Wolkerstorfer:** Wir haben 1976 mit ITT/Ingelen aufgehört, nachdem SABA auf uns zugekommen ist. Also habe ich SABA-Geräte verkauft, bis das wegen der Übernahme durch Thomson auch zu Ende ging.

**E&W:** Wann war das?

**Wolkerstorfer:** 1982. Da hat die Robert Bosch AG bei uns angeklopft, dass sie mit den Blaupunkt-Fernsehern in Österreich nicht weiterkommen würden, und schon gar nicht im Westen. Unsere Handelsagentur hatte in der Branche einen guten Namen – allein in Oberösterreich habe ich damals 40 Mio Schilling Umsatz gemacht. Das entsprach ungefähr 12 bis 15 Prozent Marktanteil. Für die nächsten 15 Jahre war ich dann mit Blaupunkt TVs und Autoradios unterwegs, bis es völlig überraschend geheißen hat, dass die Fertigung von Blaupunkt-Fernsehern eingestellt wird. Im selben Jahr ist auch der Dr. Höldrich in Pension gegangen und die Handelsagentur wurde liquidiert – also wechselte ich direkt zur Robert Bosch AG.

**E&W:** Und dann kam Loewe...

**Wolkerstorfer:** Stimmt, zu dieser Zeit kam ich zum ersten Mal mit der Marke in Kontakt. Von 1999 bis 2003 machte ich für die Robert Bosch AG Loewe-TVs, Blaupunkt Autoradios und AIWA. Als 2003 die Österreich-Organisation gegründet wurde, wechselte ich natürlich sofort zu Loewe Austria – wie zB auch Hannes Lechner war ich von der ersten Minute an dabei.

**E&W:** Wenn wir bei Loewe bleiben – wie hat sich denn das entwickelt?

**Wolkerstorfer:** Als ich mit Loewe begonnen habe, lag der Marktanteil in

meinem Stammgebiet gerade einmal bei 1,2 Prozent. Heute sind's fast zehn im Fachhandel – ich kann also mit Stolz sagen, dass wir hier einiges erreicht haben.

**E&W:** Wie hat sich denn die Branche, speziell der Fachhandel, in den letzten 40 Jahren verändert?

**Wolkerstorfer:** Der Handel hat sich richtig spezialisieren müssen, um überleben zu können. Den Elektriker, der nebenbei auch Fernseher verkauft, gibt's heute nicht mehr. Und gerade bei Loewe haben wir absolute Spezialisten in unseren Reihen, die sich mit der Marke identifizieren und sich damit beschäftigen.

**E&W:** Und was ist mit dem industriellen Umfeld?

**Wolkerstorfer:** Man muss ja nur die aktuelle Entwicklung nehmen – Philips verkauft die TV-Sparte, Minerva hört auf, usw. Für mich ist der Trend erkennbar, dass nur einige Hauptmarken übrig bleiben werden.

**E&W:** Sehen Sie da Loewe dabei?

**Wolkerstorfer:** Hundertprozentig. Denn ich glaube, dass eine Qualitätsmarke wie Loewe auch in Zukunft ihren Platz haben wird. Das zeigt sich ja auch in der Auto-Branche: Schaut man sich die aktuellen Daten an, dann gewinnen VW, Audi und Mercedes – alles hochpreisige Marken – Marktanteile dazu und schreiben gute Renditen. Nach einer Umstrukturierung wird es auch Loewe gelingen, wieder in die schwarzen Zahlen zu kommen.

**E&W:** Lassen sich auch in Ihrem Metier, dem Vertrieb, Unterschiede zwischen heute und Ihren Anfangszeiten ausmachen?

**Wolkerstorfer:** Vor 40 Jahren ist man ohne Strategie oder Konzept rausgegangen und hat einmal geschaut, wer da überhaupt am Markt ist, wer Fernseher verkauft und wer Interesse an der Marke Ingelen haben könnte. So ist man die Geschichte ganz locker angegangen. Heute hat man genaueste Daten und Unterlagen über organisierte Händler – damals gab's keine Organisation. Dafür gab's den Bruttopreis. Sagt Ihnen der noch etwas?

**E&W:** Ich glaube, dafür bin ich zu jung...

**Wolkerstorfer:** (lacht) Also vor der Umstellung auf die Nettopreise hatten wir das Bruttopreissystem, bei dem es einen fixen Rabatt auf den Preis gegeben hat: Ein Fernseher hat die Summe XY gekostet, und darauf bekam der Fachhändler 21% Rabatt – wenn's ein guter war. Ein mittlerer 20 % und ein kleinerer 19. Und der Großhandel hatte 27 %. Das war fix und jeder hat seinen Preis gewusst. Rabattfeilschen und dergleichen hat es nicht gegeben, außerdem wurde nur der von der Industrie beliefert, der einen offiziellen Gewerbeschein hatte.

**E&W:** Klingt nach gepflegten Preisen und geordneten Verhältnissen...

**Wolkerstorfer:** Absolut. Da konnte keiner ausschweifen. Was heute los ist, brauche ich ja nicht sagen...

**E&W:** Wenn Sie zurückblicken, was waren denn die persönlichen Highlights bzw was ist Ihnen besonders positiv in Erinnerung geblieben?

**Wolkerstorfer:** Persönlich, dass ich das Glück hatte, immer gesund zu bleiben. Denn man muss in dieser Branche im Außendienst immer top fit sein – das ist ganz entscheidend. Und wenn man Kunden teilweise über 40 Jahre betreut, muss man korrekt mit ihnen umgehen. Das ist auch ein wichtiger Punkt, aus dem sich dann

auch so manche Freundschaften ergeben. Zu meinen beruflichen Highlights gehört sicher, dass während meiner Zeit bei der Robert Bosch AG im Rahmen des jährlichen Awards 'Best of Europe' fünf Mal unter den ersten 20 war. Die sind dann eingeladen worden und in der halben Weltgeschichte herumgeflogen. Etwas anderes, dass mir vorkommt als wäre es gestern gewesen, ist die Zeit nach der Übernahme von Loewe durch die Robert Bosch AG: Ich konnte den Umsatz im ersten Jahr verzehnfachen, und da kam dann sogar ein persönliches Schreiben vom Vorstand an mich. Darin hat man mir gratuliert, dass ich es gleich im ersten Jahr geschafft habe, Loewe so zu positionieren.

**E&W:** Sind Ihnen auch besondere Persönlichkeiten in Erinnerung geblieben?

**„Ich konnte den Umsatz im ersten Jahr verzehnfachen. Dann kam ein persönliches Schreiben vom Vorstand.“**

**Wolfgang Wolkerstorfer**

**Wolkerstorfer:** Auf jeden Fall der Ing. Höldrich, bei dem ich Radiomechaniker gelernt habe und der ungefähr zu der Zeit, als ich im Außendienst begonnen habe, in Pension gegangen ist. Der war eine Koriphäe und hatte, glaube ich, acht Meisterprüfungen, darunter sogar Installateur und Tischler. Mehr braucht man nicht zu sagen. Ein unglaublich vielfältiger Mensch, von dem man unheimlich viel lernen konnte. Bei der Robert Bosch AG dann der spätere Vorstand Günter Pözl, der für mich immer eine Art Mentor war. Der hat mich wissen lassen, dass der richtige Weg für mich zu Loewe führt – zu einem Zeitpunkt, als im Unternehmen noch niemand geahnt hat, dass Loewe zu Bosch kommen wird. Und später, dass Loewe wieder weg kommt – solche Infos habe ich immer schon gehabt.

**E&W:** Und zur Kehrseite der Medaille. Ist auch Negatives hängen geblieben?

## WORDRAP

**FERNSEHEN ODER INTERNET?**  
Fernsehen.

**ICH KÖNNTE NICHT LEBEN OHNE?**  
Familie.

**DAS WILL ICH UNBEDINGT NOCH AUSPROBIEREN?**  
Sportlich betrachtet Schifahren – damit habe ich irgendwann vor Jahren aufgehört.

**WOMIT KANN MAN MICH AUF DIE PALME BRINGEN?**  
Mit Herumschwafeln.

**DINGE, DIE DIE WELT NICHT BRAUCHT?**  
Luxus im großen Sinn.

**HERAUSFORDERUNG FÜR MORGEN?**  
So lange wie möglich gesund zu leben.

**SCHNEE VON GESTERN?**  
Der Tagesärger über 08/15-Dinge, die es eigentlich gar nicht wert sind, sich deswegen aufzuregen.

**MIT WELCHEN DREI ADJEKTIVEN WÜRDEN SIE SICH BESCHREIBEN?**  
Spontan, ehrgeizig und leicht aufbrausend.

**IHR LIEBLINGSWORT?**  
Hab ich eines? – Ja, Urlaub! Das könnte es werden...

**IHR LEBENSMOTTO?**  
Alles heute erledigen.



**Quantensprung** In seinen Anfängen waren es noch Schwarz-Weiß-Fernseher, bei den heurigen Frühjahrsordertagen dann schließlich 3D-TVs, die Wolkerstorfer (hier im Bild mit Loewe Austria-GF Hannes Lechner) den Handelspartnern präsentierte.

**Wolkerstorfer:** Das ist bei mir relativ einfach: Solche Leute habe ich einfach verdrängt. Bei der Branchenentwicklung tut sich so viel, da vergisst man auch vieles recht schnell wieder. Und ich bin ein Typ, der das Verdrängen solcher negativen Dinge immer sehr gut geschafft hat. Ich hatte kaum eine Zeit, wo ich den Kopf hängen hab lassen. Das ist mir sicher ebenfalls zugute gekommen, denn speziell im Außendienst braucht man das, um die Händler auch in Zeiten zu motivieren, in denen es gerade nicht so gut läuft.

**E&W:** Wie fällt Ihr persönliches Resümee nach 40 Jahren aus?

**Wolkerstorfer:** Ich habe selber überlegt, ob ich das selbe wieder machen würde – und kann's nur mit einem klaren 'Ja' beantworten. Die 40 Jahre waren spannend, man hat sich immer weiter entwickeln müssen und wenn's morgen wieder soweit wäre, dann würde ich morgen wieder den selben Weg gehen, den ich persönlich gegangen bin.

**E&W:** Aber es ruft der Ruhestand. Was werden Sie jetzt machen?

**Wolkerstorfer:** Hoffentlich Zeit für meine Hobbys haben. Die eine wichtige Sache ist Golf spielen – da will ich endlich mein Handicap verbessern, weil ich seit Jahren fest stecke. Dafür muss ich

üben und trainieren. Das andere ist, mehr Zeit für meine Enkel zu haben und mit denen etwas zu unternehmen. (Wolkerstorfer ist verheiratet, Vater von drei Kindern und fünffacher Großvater, Anm.)

**E&W:** Und unter die Branche wird jetzt ein radikaler Schlusstrich gezogen – das war's?

**Wolkerstorfer:** Ob sich der tatsächlich so ziehen lässt, steht noch ein wenig in den Sternen – aber heute sage ich einmal: Ja.

Eine Anekdote gibt es dazu noch: Als ich am 7. Jänner 1971 angefangen habe, führte meine erste Tour nach Steyr zur Firma Gstöttner – damals noch zum Senior. Das war mein allererster Kunde, bei dem ich auch gleich meinen ersten Auftrag geschrieben habe. Und mit der Firma Gstöttner – allerdings mit dem Junior, Ing. Gstöttner – habe ich jetzt wieder aufgehört. Das war auch mein letzter Kunde. So schließt sich der Kreis – wie ich dort hinausgegangen bin habe ich gewusst: Jetzt bin ich fertig.

**E&W:** Herr Wolkerstorfer, vielen Dank für das Gespräch und alles Gute!

**Text und Fotos: Wolfgang Schalko**  
Info: [www.loewe.co.at](http://www.loewe.co.at)