

Timelkammer e-tec will heimlich Computermarkt erobern

TIMELKAM. Im Stillen hat sich der Oberösterreicher Bert Kuhn mit seinem Computerhandel e-tec zu den heimischen Branchen größten emporgearbeitet. Sein Rezept: der beste Preis.

Das Herzstück von e-tec ist ein Onlineshop plus ausgeklügeltem Logistiksystem. Computer, Laptops, Digitalkameras, Computererteile, Bildschirm

den Großhandelspreise weitergeben, sagt er. **Kosten genau im Blick**

Aus Kostengründen gibt es bei e-tec nur Standorte außerhalb der teuren Top-Lagen und nur Bar- oder Bankomatbezahlung.

„Sonst würde sich das bei der geringen Spanne nie und nimmer ausgehen.“ In den Filialen wird die Kundenschaft auf Tafeln um Verständnis gebeten, dass es

bei Beratung zu Wartezeiten kommen kann - dafür stehen Terminals im Shop zur Verfügung, bei denen der Kauf selbst abgewickelt oder auch Beratung per Mausclick in Anspruch genommen werden kann.

Nicht für jeden passend

Dass dieses Geschäftskonzept nicht für jeden passt, weiß Kuhn: „Wir polarisieren, aber wir haben ein klares Konzept.“ Etwa

drei Viertel seiner Kunden sind Private, der Rest Firmenkunden.

Der Erfolg gibt ihm Recht. Vor dreizehn Jahren gegründet, beschäftigt e-tec heute 75 Mitarbeiter, rund 35 davon in Oberösterreich. Den letztjährigen Umsatz von 50 Millionen Euro will Kuhn heuer mindestens um 25 Prozent steigern. Bisher waren zweistellige Umsatzzuwächse - auch in der Krise - normal.

Quast-Alleineigentümer Kuhn sieht trotz der aggressiven Expansion von Konkurrent Di-Tech, der aber viel mehr auf Beratung setzt, den Wachstumskurs nicht gefährdet.

Bis auf 30 Filialen möchte er in Österreich kommen. Mit einer Eigenkapitalquote von mehr als 40 Prozent will e-tec die Expansion genauso wie bisher aus der eigenen Tasche finanzieren.