

Österreichische Post AG / MZ 14Z040117 M / Motopress Werbe- u. Verlags-gesmbH/ Mariahilfer Straße 167/Top 18/1150 Wien Retouren an: Postfach 555, 1008 Wien



ÖSTERREICHS INSIDERBLATT FÜR DIE ELEKTROBRANCHE
Ausgabe 12/2018



VOM ELEKTRO-„KATZI“ ZUM WOW EFFEKT-MACHER

„MEINE SEMINARE SIND KEIN STREICHELZOO“

Der vom Elektrohändler zum Verkaufstrainer konvertierte Hannes Katzenbeisser polarisiert. Und hat Erfolg damit. Vielleicht gerade deshalb?

SONOS UNTER DRUCK

Winkt Händlern Ausgleichsanspruch?

REVOX' VERTRIEBSOFFENSIVE

Schalkamp macht's wieder gut

WHIRLPOOLS NEUSTART

Jan Reichenberger soll's richten

TRAUERMARSCH

Eine Demo, zwei Botschaften

EP:KICK-OFF

Qualität bleibt Trumpf

CABLE-DAYS

„Die individuelle Fernsehwelt“

KLANGBILDER

Wiener Melange mit neuem Konzept

PREPAID-REGISTRIERUNG

Pflicht kommt – Verordnung fehlt

VOM ELEKTRO-„KATZI“ ZUM WOW-EFFEKT-MACHER

„Meine Seminare sind kein Streichelzoo“

Selbst der als umtriebiger und kreativ bekannte Elektrohändler Hannes Katzenbeisser blieb nach vielen erfolgreichen Jahren von der unternehmerischen Zwickmühle aus extremem Preisdruck und gestiegenen Kundenerwartungen nicht verschont. Statt sich jedoch frustriert ins Schicksal zu fügen, ging er ganz neue Wege: „Heute bin ich in unserer Branche der einzige Vortragende in ganz Europa, der Fachhändler ist, gleichzeitig vor hunderten Teilnehmern auf der Bühne steht und eine Trainerausbildung hat“, ist er stolz auf seine erfolgreiche Transformation. Im E&W-Gespräch lässt der „WOW-Effekt-Macher“ die vergangenen zwei Jahre Revue passieren.

TEXT: Stefanie Bruckbauer | FOTOS: S. Bruckbauer, H. Katzenbeisser | INFO: www.hanneskatzenbeisser.com

In der Rückblende schien Katzenbeisser vor etwa zwei Jahren in genau jene Falle zu laufen, die bereits einigen Händlern zum Verhängnis wurde: „Wir waren erfolgreich und bekannt dafür, innovativ zu sein und neue Wege zu gehen. Aber 2016 wurde mir plötzlich bewusst, dass der Druck durch die riesigen Veränderungen in unserer Branche ein Maß erreicht hatte, das rasches Handeln erforderte. Eine neue Strategie musste her. Also wurden wir online immer stärker und wir radelten rund um die Uhr. Der Effekt war bloß, dass alles immer weniger Spaß machte“.

Also besuchte Katzenbeisser – inspiriert durch Freunde – ein Motivationsseminar und lernte dort einen der Top-Trainer Europas kennen. Bei diesem buchte er ein weiteres Seminar – diesmal in der Schweiz und mit dramatischem Ergebnis: So musste der sonst so selbstbewusste Katzenbeisser „nach 30 Jahren im Verkauf“ nach eigenen Aussagen nämlich plötzlich feststellen, „dass ich gar nicht verkaufen kann“. Statt Schockstarre sei ihm dann jedoch über Nacht der Knopf aufgegangen: „Wieder zuhause angekommen, stellte ich zusammen mit meinen Mitarbeitern alles radikal um, und wir hatten sofort zählbaren Erfolg damit. Innerhalb von sechs Monaten steigerten wir unseren Umsatz um 68% und hatten plötzlich auch wieder Spaß am Verkaufen.“

In Folge führte der Elektrohändler sein Wissensdurst durch ganz Europa: „Ich war in Summe mehr als drei Monate unterwegs und habe insgesamt ca 50.000 Euro in meine Weiterbildung inklusive Trainerausbildung investiert.“ Nachsatz



2016 ging Hannes Katzenbeisser der Knopf auf. Seitdem hat er sieben Seminare entwickelt – vier weitere sind in der Pipeline – und fühlt sich sauwohl auf jeder Bühne.

mit einem Augenzwinkern: „Das Geld war allerdings schnell wieder verdient“.

Die katzenbeisserschen Aktivitäten blieben auch in der Branche nicht unbeobachtet, und so meldete sich eines Tages Volker Meier: „Er hat gehört, dass es bei mir so gut läuft im Geschäft, und er hätte gerne, dass ich seinen Leuten etwas erzähle. Ich sagte spontan zu, setzte mich hin und schrieb mein erstes Seminarbuch, den ‚WOW-Effekt-Master‘, denn ich brauchte ja Unterlagen für dieses, mein allererstes, Verkaufsseminar.“

Der Rest kam nach einem weiteren Seminar bei der Novis-Gruppe – fast – von selbst: „Ich habe bei den Besten der Besten gelernt, die Essenz aus dem gesammelten

Wissen auf den Elektrofachhandel heruntergebrochen und daraus mein Programm entwickelt. Im Herbst 2016 habe ich dann mein erstes offenes Seminar in der Siemens City in Wien veranstaltet.“ Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten und sei – so Katzenbeisser – auf sein Talent zurückzuführen, die Teilnehmer motivieren, leiten und führen zu können. Auch wenn er dabei für den Einen oder Anderen auch mal übers Ziel hinaus schießen mag: „Ich kann den Leuten aufzeigen, wo die Herausforderungen der Zukunft liegen, wie sehr wir in unseren Glaubenssätzen gefangen sind und vor allem, wie sehr wir uns selbst bremsen.“

WAS BISHER GESCHAH

Katzenbeissers Angebot umfasst aktuell sieben Seminarmodule, die bis dato von über 1.000 Teilnehmern nicht nur in

Ich stellte nach 30 Jahren im Verkauf plötzlich fest, dass ich gar nicht verkaufen kann.

Hannes Katzenbeisser

Österreich, sondern mittlerweile auch in Deutschland, Italien und der Schweiz besucht wurden. Seit Anfang des Jahres ist er zusätzlich Praxistrainer in der Red Zac Akademie und plant in diesem Fahrwasser, sein Angebot bis 2020 auf elf unterschiedliche Module auszuweiten: „In den nächsten 12 Monaten werden wir neben dem Elektro- & Einrichtungshandel auch in drei weiteren Branchen mit den WOW-Effekten starten, nämlich im Textilfach-, Spielwaren- sowie KFZ-Handel. Es steckt noch so viel in der Pipeline und mein Seminarcalendar wird immer voller. Es gibt bereits Buchungen für 2021!“

DIE SEMINARE

Das Kernseminar im aktuellen Angebot ist das „WOW-Effekt-Master-Seminar“ für Verkäufer, das aber auch für Mitarbeiter abseits des Verkaufs interessante Aspekte aufzeigen soll. Wesentlich sei dabei das „Zerreißen von Glaubenssätzen und das Erkennen von Veränderungspotential“. Die Teilnehmer würden ua lernen, wie Kommunikation und Verkauf im digitalen Zeitalter funktionieren: „Man taucht ein in die Psyche des Kunden und lernt seine eigene kennen.“

Beim „WOW-Effekt-Teamleader-Seminar“, will Katzenbeisser Führungskräfte so richtig in die Zange nehmen und ihnen sein Wissen als Trainer und Coach vermitteln, um sie in die Lage zu versetzen, das Gelernte in ihrem Unternehmen intern weiterzugeben.

Beim „WOW-Effekt-Superstar-Seminar“, geht es hingegen um Persönlichkeitsentwicklung und Motivation im Team. Die Teilnehmer lernen – so Katzenbeisser – die richtige Körpersprache, selbstbewusst zu reden, faszinierend zu präsentieren und ganz allgemein Kunden zu begeistern: „Persönlichkeit verkauft, dafür muss man allerdings Selbstvertrauen an den Tag legen.“

Noch recht neu im Angebot ist die „Roadshow mit WOW-Effekt“. Katzenbeisser: „Das wichtigste im Verkauf ist nicht das Fachwissen, sondern die Persönlichkeit, die 85% des Erfolges im Verkauf ausmacht. Und dennoch nötigt die Industrie die Händler dazu, Schulungen zu besuchen, um ihre Preislisten und Datenblätter auswendig zu lernen. Dabei bedenken sie jedoch nicht, dass das jeder einzelne Hersteller macht und demnach jeder Verkäufer eine unglaubliche Menge

an Fachwissen quer durch die Branche intus haben müsste. Das geht aber nicht.“

Und noch ein Problem zeigt der WOW-Effekt-Macher auf: „Eigentlich sollte der Außendienst die Verkäufer an der Front motivieren und schärfen, wie sie das Produkt am besten verkaufen und den Kunden abholen. Das macht aber keiner.“

Als Lösung bietet Katzenbeisser nun an, Schulungen bzw. Neuheitenpräsentationen im Handel für die Industrie zu übernehmen – auf seine Art: „Dabei zeige ich die Neuheiten, den Kundennutzen, und wie wichtig es ist, mit Emotion zu verkaufen. Ich zeige, wo der Schmerz des Kunden liegt und wo Spaß und Freude, wenn er das Produkt kauft. Vielen Verkäufern geht dabei der Knopf auf. Sie erkennen, dass sie sich tagtäglich wie Fachidioten durch die Welt schlagen und dabei mit Typennummern jonglieren, anstatt eine Bedarfsanalyse zu machen, um herauszufinden, wo der mögliche Nutzen für den Kunden liegt.“ Dabei könne „man nur ins Schwarze treffen, wenn man weiß wo das Schwarze ist.“

Ich bin kein Erklärbar, sondern trete den Teilnehmern in den Arsch. Damit kommen halt manche nicht zurecht.

Hannes Katzenbeisser

Darüber hinaus findet sich in Katzenbeissers Angebot mit der so genannten „Power Show“ eine dreistündige Veranstaltung, die sich für Messen, Kooperationsveranstaltungen, Industrie-Events, etc eignet, um Kunden und Mitarbeiter zu motivieren, im digitalen Zeitalter in die Gänge zu kommen: „Dabei erzähle ich meine Story und was aktuell passiert. Ich betrachte Herausforderungen und bringe die Teilnehmer ins Handeln, in dem ich ihnen bewusst mache, wie dringend es ist, JETZT etwas zu tun, weil die Zeit unglaublich schnelllebig ist und die Onlinegiganten Vollgas geben.“



Der WOW Effekt-Macher hält mittlerweile Vorträge in D-A-CH und Italien.

Unter demselben Namen produzierte Katzenbeisser die sogenannte „Power Show DVD“, die man um 295 Euro auf seiner Webseite erwerben kann, oder als Teilnehmer bestimmter Seminare geschenkt bekommt. Nach eigenen Aussagen würde er damit „die erste Workshop-DVD- für's erfolgreiche Verkaufen im digitalen Zeitalter“ anbieten, „womit man sofort in die Umsetzung kommen kann“.

Mit dem „WOW-Effekt-Buddy“ bietet Katzenbeisser eine Intensivversion seines Kernseminars an, wo nach einem Tag Theorie ein zweiter Tag folgt, an dem er mit den Teilnehmern direkt im Geschäft an der Umsetzung des Gelernten arbeitet und ein Verkaufsgespräch nach dem anderen durchspielt: „Der Sinn liegt darin, die Verkäufer zB in der Einwandbehandlung zu trainieren bis es Klick macht und sie Einwände im Schlaf behandeln können.“

BLICK NACH VORNE

Neben den sieben bereits laufenden Modulen wird es ab 2019 vier weitere Seminar-Angebote aus dem Hause Katzenbeisser geben wie das „WOW-Superwoman Seminar“ („Frauen sind die besseren

AKTUELLES WOW-SEMINARANGEBOT

Seminare für Mitarbeiter:

WOW-Effekt-Starter, WOW-Effekt-Master, WOW-Effekt-Superstar und **WOW-Effekt-Mastermind**: Vermittlung der neuesten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis zum Thema Verkauf.

Sales Butler: Die „weltweit erste“ Trainings-App für Spitzen-Verkäufer. Einwandbehandlung, Motivation, WOW-Effekte zur Umsetzung im Kundengespräch und zur Positionierung im digitalen Zeitalter.

WOW-Effekt-Buddy: Katzenbeisser macht im Unternehmen Training on the Job.

Seminare für Unternehmer:

WOW-Effekt-Masterplan-Seminar: Status Quo-Ermittlung, Zielsetzung 2030, Erstellung eines WOW-Effekt-Master-Plans, 52 WOW-Effekte für die sofortige Umsetzung.

WOW-Effekt-Teamleader: Ressourcenermittlung, Teamleader-Building, Installation eines WOW-Effekt-Teamleaders, Training on the Job, Ziel: „Entlastung der Geschäftsleitung“.



„Katzenbeisser ist ein Irrer“, hat jemand über den Trainer gesagt, der daraufhin antwortet: „Nur die Verrückten verrücken die Welt.“

Verkäufer, weil sie mit Emotionen besser umgehen können“) oder das „WOW-Effekt-Mastermind-Seminar“. Bei Letzterem werde es „dann tief in die Psyche hineingehen“. Darauf aufbauend ist das „WOW-Effekt-Megastar-Seminar“ geplant – „für die Elite der Spitzenverkäufer, deren Abschlussquote an die 100% reicht“, wie Katzenbeisser verspricht.

Neben dem breiten Seminarprogramm ist Katzenbeisser auf den, Ende Dezember 2018 erscheinenden, SalesButler stolz, „die weltweit erste App für Spitzenverkäufer“. Im Zentrum steht dabei das Trainieren von Einwandbehandlungen: „Das muss aus dem Effeff kommen“. In dieser App soll der Nutzer neben den 52 WOW-Effekten und einem „WOW-Quiz“ zur spielerischen Wissensvermittlung eben auch die Hautpeinwände quer durch alle Branchen finden: „Wir scheitern im Verkauf an fünf bis sieben ewig gleichen Einwänden – zu teuer, brauche ich nicht, muss mit dem Partner reden, möchte darüber schlafen, etc - und schicken den Kunden mit einem Prospekt nach Hause, statt zum Abschluss zu kommen. Und genau dieses Problem behandeln wir.“

Die gute Nachricht: Der SalesButler ist kostenlos. Katzenbeisser: „Das ist mein großes Dankeschön an alle Teilnehmer, damit sie auch nach dem Seminar weiter trainieren können und somit die Möglichkeit haben, immer besser zu werden.“

Zu alledem gibt es – sozusagen als digitalen Ohrenschaum – auch noch das „WOW Radio“ – weil Katzi überzeugt

ist, dass mit Musik alles besser geht. Es handelt sich dabei um einen eigenen Stream auf Radio Superfly mit Motivationsmusik ohne Werbung.

WOW-EFFEKT-MASTERPLAN

Katzenbeissers größtes und liebstes Baby ist unbestritten das „WOW-Effekt-Masterplan-Seminar“ mit „52 WOW-Effekten für Unternehmer und Führungskräfte“, wobei Strategie, Vision und Neuromarketing im Vordergrund stehen: „Das ist ein Megaseminar! Darauf bin ich gerade mächtig stolz“.

Ziel des Seminars sei es, anhand von 52 WOW Effekten eine Vision zu definieren, die Unternehmensphilosophie und -Positionierung zu erkennen, Zielgruppen zu formulieren und die wichtigsten Ziele innerhalb eines Zeithorizonts von drei, fünf und zehn Jahren festzuschreiben. Am Ende des zweiten Tages stellen die Teilnehmer einen One-Page-Businessplan auf und sollen damit sofort in die Umsetzung gehen können, wie der Trainer verspricht: „Damit kann man seinen Mitarbeitern eine klare Zielsetzung vorgeben und viele Alltagsentscheidungen klar treffen. Da geht es oft um Dinge, die monatelang unerledigt bleiben. Ich peitsche die Teilnehmer zwei Tage da durch und drei Tage später – davor muss ich warnen - gibt es keinen Schlaf, weil es in den Köpfen nur mehr rattert. Überhaupt sind meine Seminare kein Streichelzoo! Da können ungeahnte Dinge passieren.“

DER GRÖSSTE FEHLER

Ein grundsätzliches Problem sieht Katzenbeisser darin, dass die meisten Unternehmer zwar „im“ aber nicht „am“ Unternehmen arbeiten: „Am Unternehmen zu arbeiten heißt, sich auch mal rauszunehmen aus dem Ganzen, aber auch, sich unermüdlich weiterzubilden. Führungskräften, die sagen, sie hätten keine Zeit für Weiterbildung, kann ich garantieren, dass sie in drei Jahren eine ganze Menge Zeit haben werden.“

Unternehmern, die sagen sie haben keine Zeit für Weiterbildung, kann ich garantieren, dass sie in drei Jahren eine ganze Menge Zeit haben werden.

Hannes Katzenbeisser

Hätten Unternehmer und Führungskräfte erst einmal erkannt, dass sie etwas tun müssten, würde das die Mitarbeiter sofort anstecken, weiß Katzenbeisser aus eigener Erfahrung: „Meine Mitarbeiter opfern mittlerweile sogar ihre Freizeit dafür mehr lernen zu dürfen. Die lechzen richtiggehend danach sich weiterzubilden.“

IM HINTERGRUND

In seinem eigenen Unternehmen ist Katzenbeisser fast nur mehr im Hintergrund tätig. „Ich bin gesegnet mit einem tollen Team, das unglaubliche Power an den Tag legt und meine vollste Unterstützung hat“, sagt der Elektrohändler, der sich nach eigenen Aussagen selbst fast nur mehr um Marketing, Motivation, Strategiedefinition und die Weiterbildung seiner Leute kümmert. „Operativ bin ich nur mehr ein Fünftel meiner Zeit im Geschäft tätig und da ist es für mich wichtig, doch immer wieder an der Front zu stehen. Denn erstens bin ich eine Rampensau und zweitens muss ich in meinen Seminaren aus der Praxis erzählen. Daraus habe ich schließlich auch die 52 WOW-Effekte abgeleitet.“

Er habe erkannt, was man mit der richtigen, positiven mentalen Einstellung alles erreichen kann und welches Wissen man als Unternehmer bzw Fachhändler braucht. „Dass ein Verkäufer über Fachwissen verfügt, ist Voraussetzung. Es geht vielmehr um persönliche Kompetenz und darum, über digitale Möglichkeiten Frequenz zu generieren und dann den Kunden persönlich abzuholen und zu begeistern, wie er es noch nie erlebt hat. Das sind die Herausforderungen, denen sich jeder stellen muss, der erfolgreich sein will.“

Immer wieder würden Seminarteilnehmer erzählen, wie schön es sei, danach wieder an der Front zu stehen und zu erkennen, dass der Job – das Verkaufen – plötzlich wieder Spaß macht. Und für Unternehmer sei es das schönste Erlebnis zu sehen, wie die eigenen Mitarbeiter plötzlich in die Eigenverantwortung kämen: „Das ist doch phantastisch! Wobei viele Führungskräfte Angst vor dieser Eigenverantwortung ihrer Leute haben, weil sie befürchten, dadurch selbst überflüssig zu werden. Denen sage ich: Freut Euch wenn es so ist und nutzt diese Zeit, um ‚am‘ Unternehmen zu arbeiten. Das musste ich selbst erst lernen.“

3 HAUPTAUFGABEN

Laut Katzenbeisser gibt es drei Hauptaufgaben für Unternehmer:

- 1.) Alles über Marketing zu lernen.
- 2.) Dafür zu sorgen, dass die Stammkunden immer wieder kommen und Neukunden dazu.
- 3.) Ihre Mitarbeiter besser zu machen, als sie selbst es sind. „Dann ist man ein wahrer Meister!“

EIN RIESEN DING

Hannes Katzenbeisser hat eine Menge erreicht in den letzten Jahren. Und er ist stolz darauf – in seiner unnachahmlichen lauten, stets präsenten Art, aber nicht überheblich dabei: „Ich habe das Rad nicht neu erfunden. Ich habe lediglich viel Geld investiert in Expertenwissen, das ich mit meinem Praxiswissen sowie mit einem Eitzelr Schmäher verbinde und an meine Seminarteilnehmer weitergebe. Allerdings auf eine Art und Weise, wie es das vorher noch nicht gegeben hat. Offenbar kann ich die Leute wirklich abholen und begeistern. Die Teilnehmer sind nicht gelangweilt, sondern die Zeit verfliegt, wie sie sagen. Und genau das macht den WOW-Effekt-Macher in meinen Augen aus. Außerdem habe ich ein Alleinstellungsmerkmal: Im Elektrohandel bin ich der einzige Vortragende in ganz Europa, der Fachhändler ist, gleichzeitig auf der Bühne steht und eine Trainerausbildung hat. Es gibt keinen zweiten – das weiß ich sicher.“

Katzenbeisser polarisiert. Und das ist ihm sehr wohl bewusst: „Ich bin kein Erklärbar, sondern trete den Teilnehmern in den Arsch. Damit kommen halt manche nicht zurecht, aber das ist mir egal. Es werden dich nie alle Kunden lieben und man muss lernen damit umzugehen. Meine Intention kommt aus dem Herzen. Klar, verdiene ich Geld mit dem Trainerbusiness, aber es gibt einen anderen Grund, der mich antreibt: Wenn am Ende des zweiten Tages erwachsene Verkäufer und Unternehmer, die ihren Job seit 30, 40 Jahren machen, zu mir kommen und sagen: ‚Danke Hannes, für die geilen zwei Tage!‘ dann ist das der schönste Lohn. Das sind unbeschreibliche Emotionen. Ich lebe für den Handel. Fachhändler ist seit Jahrzehnten mein Beruf. Seit einiger Zeit weiß ich zudem, dass Verkaufstrainer meine Berufung ist.“

Angesprochen auf seine Ziele als WOW-Effekt-Macher, sagt Katzenbeisser: „Ich möchte der beste Verkaufstrainer und Motivationsredner für den Fachhandel werden. Am liebsten möchte ich alle Verkäufer dieser Welt glücklich machen. Das klingt im ersten Moment verrückt, aber alles ist möglich. Ein weiteres mentales Ziel ist, große Hallen zu füllen. ‚Katzenbeisser ist ein Irre!‘, hat einst jemand über mich gesagt. Für mich ist das ein großes Kompliment, denn nur die Verrückten verrücken die Welt.“

BUNDESGREMIUM NIMMT SICH SONOS-VERTRÄGE VOR

Ein Zeichen setzen

Die Kündigung der Händlerverträge durch Sonos Ende 2017 hat viele in der Branche extrem frustriert. Das Bundesgremium hat nun aber für diese Händler eine Möglichkeit gefunden, mit der sie zumindest die Chance auf einen finanziellen Ausgleich erhalten. Es herrscht allerdings ein gewisser Zeitdruck.

☒ elektro.at via STORYLINK: 1812011

TEXT & FOTO: Dominik Schebach

Es geht darum ein Zeichen zu setzen. Wie das Bundesgremium in seinem jüngsten Insider mitgeteilt hat, will es nicht länger kampflos die Vorgehensweise großer Konzerne zur Kenntnis nehmen, die so viele österreichische Händler getroffen hat. Schließlich haben im konkreten Fall viele Mitglieder des Gremiums jahrelang mitgeholfen, die Marke Sonos in Österreich aufzubauen, bevor der Konzern gleichsam mit einem Federstrich dieses Engagement als wertlos eingestuft hatte.

Nach umfassender und langwieriger Prüfung hat dazu das Bundesgremium eine juristische Möglichkeit ausgemacht, die mit einer gewissen Aussicht auf Erfolg zumindest einen teilweisen finanziellen Ausgleich verspricht. Das Bundesgremium stützt sich dabei auf die Expertise der Rechtsanwaltskanzlei Brenner + Klemm. Demnach sei der §24 Handelsvertretergesetz analog auf das Vertragsverhältnis mit Sonos anzuwenden. Damit könnte sich nach der Beendigung der Zusammenarbeit mit Sonos ein Ausgleichsanspruch für die Händler ergeben. Damit dieser Anspruch allerdings nicht verfällt, muss dieser bis spätestens 20.12.2019 bei Sonos Europe, (SONOS EUROPE B.V., Hilversum, Niederlande, Witte Kruislaan 6) mittels eines eingeschriebenen Briefs sowie per Mail (support@sonos.com) angemeldet werden.

ABGESTIMMTE VORGANGSWEISE

„Jetzt muss jeder der betroffenen Händler selbst entscheiden. Allerdings werden wir diese Ausgleichsansprüche nur dann weiter verfolgen, wenn eine repräsentative Anzahl ehemaliger Sonos-Händler zusammenkommt“, erklärte Bundesgremialobmann Wolfgang Krejčík gegenüber E&CW. Er wolle dabei keine übermäßige Euphorie aufkommen lassen – er selbst schätzt die Erfolgsaussichten als 50:50 ein.



Bundesgremialobmann Wolfgang Krejčík hofft auf eine repräsentative Gruppe von Händlern, um die Ausgleichsansprüche weiter zu verfolgen.

Das Gremium strebt eine abgestimmte Vorgangsweise der betroffenen Händler an. Dafür ersucht das Gremium um eine Kopie des Schreibens an die Rechtsanwaltskanzlei Brenner + Klemm (Brenner + Klemm Rechtsanwälte, Wiedner Hauptstraße 120/5.1, 1050 Wien, Tel: +43 (1) 813 81 99, kanzlei@brennerklemm.at). Für die betroffenen Händler entstehen im ersten Schritt dazu keine Kosten, da das Bundesgremium bereits die Erarbeitung des Musterschreibens und der rechtlichen Beurteilung übernommen hat.

Die rechtliche Prüfung des Sachverhalts sowie den dazugehörigen Mustertext finden Sie auf www.elektro.at. Folgen Sie dort dem Storylink 1812011.

AM PUNKT

BUNDESGREMIUM

hat für den ersten Schritt die Prüfung des rechtlichen Sachverhalts sowie die Ausarbeitung eines Mustertextes übernommen.

HANDELSVERTRETERGESETZ

Nach juristischer Prüfung könnte das Handelsvertretergesetz analog auf die Sonos-Verträge anwendbar sein. Die Ansprüche müssen allerdings bis 20.12.2018 angemeldet werden.



www.hanneskattenbeisser.com/presse