



VILSBIBURG  
www.vilsbiburger-zeitung.de

## Heute in der VZ

Vilsbiburg Seite 15  
Mitarbeiter der Dräxlmaier-Group spendeten 10 000 Euro  
Geisenhausen Seite 16  
Verdienstmedaille für Margit Sirtl und Alfred Mühlbauer  
Velden Seite 19  
Gemeinderat beschließt erstmals Sortimentsfestlegung  
Medien Seite 42  
Das Fernsehprogramm für den heutigen Freitag

## Verkleinerter Wochenmarkt

**Vilsbiburg.** Am 27. Dezember und 3. Januar findet nach den Feiertagen wegen der verringerten Anzahl der Marktfieranten der Wochenmarkt nur einseitig mit Verkauf zum Bürgersteig hin statt. Der Stadtplatz wird nicht gesperrt.

## Vorweihnachtliche Feier der Kolpingsfamilie

**Vilsbiburg.** Am heutigen Freitag findet in der Spitalkirche die vorweihnachtliche Feier der Kolpingsfamilie statt. Alle Mitglieder sind willkommen, der Hektik in der Vorweihnachtszeit noch schnell zu entfliehen, um sich beim Krippenspiel des Familienkreises und mit Liedern des Kolpingchores auf das Weihnachtsfest einzustimmen. Beginn ist um 19 Uhr. Anschließend gibt es im Spitalgarten selbstgebackene Plätzchen und etwas Warmes zum Trinken.

## Änderungen bei der Müllabfuhr

**Vilsbiburg.** Ab dem 1. Januar 2015 wird für den Ortsteil Achldorf die Abfuhr der Restmülltonne von der bisher ungeraden Kalenderwoche (Mittwoch) auf die gerade Kalenderwoche (Dienstag) geändert. Die Abfuhr der Papiertonne im Ortsteil Achldorf wird wieder mit Wolferding, Gairdorf und Haarbach abgefahren. Die Änderungen sind im neuen Entsorgungskalender bereits eingearbeitet. Die Änderung war nötig, da die Entsorgungsfirma das große Abfuhrgebiet aus zeitlichen Gründen nicht mehr abarbeiten konnte.

## Apotheken-Notdienst

Freitag:  
**Maria-Hilf-Apotheke,**  
Geisenhausen, Tel. 08743-9 60 70,  
**St. Johannes-Apotheke,**  
Neumarkt-St. Veit, Tel. 08639-248  
**Hintergrunddienst:**  
von 12.30 bis 13.45 Uhr  
und von 18 bis 19.30 Uhr:  
**Lothar-Mayer'sche-Apotheke,**  
Vilsbiburg, Tel. 08741-45 16

## Rettungsdienst/Notarzt

Rettungsdienst 112

## Ärztl. Bereitschaftsdienst

Mittwochnachmittag, Freitagabend, Wochenende, Feiertage (außerhalb der Öffnungszeiten der Arztpraxen)  
116 117



So sah das Elektrogeschäft von Hans Hammer am Stadtplatz im Jahr 1973 aus. Im weihnachtlich dekorierten Schaufenster sieht man Raritäten wie Röhrenfernseher, Cassettenradios und Schallplatten. Die CD kam übrigens rund zehn Jahre später auf den Markt. 1993 nahm das Internet dank des ersten grafikfähigen Webrowsers „Mosaic“ Fahrt auf.

# Den Kunden und den Mitarbeitern zuhören

## Elektro Hammer feierte 90-jähriges Bestehen – Große Herausforderungen kommen

Von Georg Soller

**Vilsbiburg.** Als Hans Hammer 1924 in Vilsbiburg sein Elektrogeschäft gründete, hatte die Elektrifizierung der Stadt gerade begonnen. Seitdem hat sich nicht nur die Welt der Elektrotechnik fundamental verändert, auch die Herausforderungen an einen gut gehenden Elektrofachhandel sind dramatisch gewachsen. „Ich habe keine Angst, weil ich für unseren Betrieb eine gute Zukunftsfähigkeit sehe“, sagte Inhaber Christian Hammer im VZ-Gespräch, „aber wir brauchen eine neue Strategie.“

Derzeit stellt Hammer seinen Betrieb auf den Kopf. Seit geraumer Zeit zeichnet sich ab, dass der Standort an der Herrfeldener Straße zu klein geworden ist, und auch das Geschäft am Stadtplatz entspricht nicht mehr den Anforderungen eines modernen Geschäfts für Telekommunikation und Haushaltsgeräte. Zusammen mit externen Beratern aus der Branche erarbeiten Hammer und seine Abteilungsleiter ein Szenario für die nächsten Jahre.

Vor allem der Handel soll sich in den nächsten fünf Jahren stärker verändern als in den 25 Jahren zuvor. So zitiert Christian Hammer den Vizepräsidenten des Deutschen Handelsverbands, Lovro Mandac, zugleich Geschäftsführer der Kaufhof AG. Das dramatische Szenario hat auch vor Vilsbiburg nicht Halt gemacht: Rund ein Viertel der Umsätze sollen Untersuchungen zufolge während der nächsten Jahre ins Internet abwandern – Geld, das dann für den Einkauf vor Ort nicht mehr zur Verfügung steht. Bücher, Computer und Telekommunikationsgeräte werden von Menschen im Alter unter 30 Jahren fast schon zur Hälfte online geordert.

Hammer setzt seine Service-Qualität dagegen: „Wir sind total kundenorientiert und setzen ausschließlich auf Qualität.“ So ist Elektro Hammer eine Exklusiv-Partnerschaft mit der Telekom eingegangen, was dazu geführt hat,

dass der Vilsbiburger Elektrofachmarkt zu den zehn größten Telekom-Händlern in ganz Bayern gehört: „Egal ob Festnetz oder Smartphone – bei uns hat der Kunde eine Anlaufstelle, bei der ihm geholfen wird, auch dann, wenn etwas nicht passt“, erklärte Christian Hammer seine Strategie. Hammer-Mitarbeiter kommen sogar nach Hause, um den DSL-Anschluss einzurichten – eine Möglichkeit, die viele hotline-orientierte Unternehmen nicht bieten können.

### Einer der zehn besten Telekom-Händler

Zugleich profitiert Hammer davon, dass bei der Telekom Netzabdeckung und Service gut sind: „Das passt zusammen.“ Und der Preis, das wissen sogar die Youngsters, ist überall gleich. Richtig war, sich auf einen Partner zu konzentrieren und da gut zu sein, ist Abteilungsleiter Frank Thalhammer überzeugt. Eine Quote von 94 Prozent bei den Vertragsverlängerungen gebe einen Hinweis auf die Kundenzufriedenheit.

Dieses Beispiel macht deutlich, wohin die Reise in den nächsten Jahren gehen wird. Denn in früheren Zeiten funktionierte der Handel nach festen Regeln. Elektrofachgeschäfte haben Geräte verkauft, gewartet und bei Bedarf wieder repariert. Im Büro von Christian Ham-

mer hängen alte Werbeprospekte mit den großen deutschen Marken – Grundig, Dual, Telefunken und wie sie alle hießen. Mit den Handelsmargen und den Werkstatteinnahmen konnte das Unternehmen seine Kosten erwirtschaften und gut davon leben. Heute ist im Elektrohandel die Preispolitik aus den Fugen geraten. Der Kampfpriest ist der Normalpreis geworden, weil er dank der Preissuchmaschinen überall verfügbar ist. Bei immer mehr Geräten gibt es keine Handelsspanne mehr, und der Großflächen-Handel verkauft manche Geräte sogar unter dem Einkaufspreis, nur um sie loszuwerden, bevor die nächste Generation kommt. Waren, die solide kalkulierbar sind, werden immer weniger, sagt Christian Hammer: „Unsere bisherige Strategie funktioniert deshalb nicht mehr.“

### Neue Strategie gesucht

Zwar kaufen nach wie vor viele Kunden bei Hammer, die den guten Service schätzen und zum Teil auch benötigen. Denn die neuen netzwerkfähigen Fernseher zum Beispiel sind eine tolle Sache, bis sie aber wie gewünscht funktionieren, gilt es, einige technische Hürden zu überwinden. Doch die jüngere Generation hält den Fachhandel für tendenziell teurer und informiert sich lieber online, um später auch im Internet einzukaufen.



Der Stand von Hans Hammer auf einer Gewerbeschau in den 20er Jahren.



Die Familie Hammer (vorne rechts) und die Technik-Mitarbeiter: In den vergangenen drei Jahrzehnten wuchs die Belegschaft von 15 auf heute 70 Mitarbeiter; zehn von ihnen sind in Ausbildung.

Deshalb braucht der Einzelhandel eine neue strategische Ausrichtung. Es zeichnet sich ab, dass gerade im technischen Bereich der Service immer wichtiger wird. Christian Hammer hat seine Mannschaft seit Jahren darauf eingeschworen.

„Es ist ein wichtiger Teil unserer Firmen-Philosophie, den Mitarbeitern zuzuhören.“ Die Mitarbeiter sind vor Ort und wissen deshalb genau, was wichtig ist. Bei einem regelmäßigen Informations-Austausch holt Hammer dieses Wissen ab. Er trifft auch keine Entscheidung, ohne diese vorher mit den Abteilungsleitern abgestimmt zu haben. „Man muss ein gelebtes Image haben“, erklärt der Inhaber, „denn es nützt die beste Werbung nichts, wenn es im Laden nicht passt.“

Die Folge: Das Unternehmen hat mit beiden Geschäftszweigen – dem Handel und der Elektrotechnik – in der gesamten Gegend einen hervorragenden Ruf. Die eigenverantwortliche Vorgehensweise und die hohe Zuverlässigkeit der Mitarbeiter bringen viele Folgeaufträge – zwei Drittel davon in der Industrie, der Rest im Privatbereich. Dabei kann sich Hammer die Aufträge aussuchen: „Allein mit den Anfragen aus der Umgebung sind wir voll.“

Dafür muss Elektro Hammer nicht immer der billigste Anbieter sein, seine nachhaltige Betreuung der Kunden ist gefragt. Ein Beispiel: Trotz hoher Kompetenz bei Elektroinstallationen, Datennetzen und Alarmanlagen rät Hammer bei Bedarf auch dazu, eine Spezialfirma hinzuzuziehen: „Ich möchte immer auf die beste Lösung hinarbeiten. Das zahlt sich langfristig aus.“

Ein anderer Weg, den Hammer einschlägt, sind neue Arbeitsbereiche. Unter dem Namen „Elektroleben – Technik, die hilft“ geht es um technische Pflege- und Gesundheitseinrichtungen für ältere Menschen und solche mit Handicap.

### Neue Geschäftsfelder

Auch das „intelligente Haus“ ist eine Entwicklung, die ohne Spezialisten nicht machbar ist. Mittlerweile gibt es bereits die ersten voll vernetzten Häuser, in denen die komplette Haustechnik vom Smartphone aus steuerbar ist. Dann wächst der Wert des Installationsauftrags aber auf 50 000 Euro an.

Die Zeit hat sich gewaltig verändert. Als der geprüfte Elektromeister Hans Hammer sich 1925 im Vilsbiburger Anzeiger „den verehrlichen Stromabnehmern von Vilsbiburg und Umgebung zu den kommenden Umbauarbeiten in den bekannt besten Ausführungen bei billigster Berechnung und bei Verwendung von nur erstklassigsten Materialien“ empfahl, war die Energieversorgung noch lokal verortet. Es mutet seltsam an, dass in Zeiten, in denen das weltweite Datennetz und die Globalisierung dem Handel vor Ort immer mehr zusetzen, gerade die Energieversorgung wieder regionalisiert werden soll. Vielleicht kommt diese Tendenz auch noch für den Handel vor Ort.