

Produkte angepriesen (nur zum Vergleich: Im letzten Otto Katalog gab es ca. 10.000 Produkte, in den Blütezeiten etwa 20.000). In den kommenden Jahren soll das Warenangebot auf 5 Millionen Produkte ausgebaut werden. „Angesichts dieser Angebotsbreite ist klar, warum der Katalog auf Dauer nicht mehr funktionieren kann“, sagt der GF.

Nicht wir, das Unternehmen, sondern unsere Kunden haben den Katalog abgeschafft.

Harald Gutschi

Otto blickt nun nach vorn. Der Fokus liegt auf Themen rund um Smart Home, künstliche Intelligenz und Machine Learning. Dafür investiert Otto laut eigenen Angaben Millionen in neue Technologien, wie Computer Generated Imagery, probiert sich an Beratungsformaten, wie Augmented Reality Apps, und arbeitet an zukünftigen Einkaufswegen, wie Voice Commerce. Marc Opelt, Vorsitzender des Bereichsvorstands bei Otto, bringt es auf den Punkt: „Statt Nostalgie herrscht bei uns Aufbruchsstimmung.“

SAMMLERSTÜCK?

Die Angebote im letzten Otto-Katalog sind bis Sommer gültig, dann geht ein Stück Wirtschaftsgeschichte in Ruhestand. Gutschi stellt die Möglichkeit in den Raum, dass dieses letzte Exemplar in einigen Jahren durchaus einen hohen Wert haben könnte und empfiehlt es aufzuheben. Angeblich werden einst gebundene Ausgaben des Kataloges heute unter Sammlern behutsam herumgereicht. Ein Blick auf ebay.at zeigt tatsächlich: Alte Otto Kataloge werden um mehr als hundert Euro gehandelt. ■



OTTO Katalog Herbst/Winter 1965/1
EUR 144,00
Aus Deu
Sofort-Kaufen
+ EUR 21,00 Versand



Der letzte OTTO Versandhaus
EUR 34,99
oder Preisvorschlag
Keine Angaben zum Versand

Die Kataloge haben Sammlerwert. Ein Stück der Auflage aus 1965 wird um 144 Euro angeboten. **Die aktuelle** (und allerletzte Ausgabe) wird auch schon im Netz angepriesen.

JUBILÄUM BEI COMTECH

Klassische Branchenlösung

Dieses Jahr, am 30. April, feiert Comtech seinen 35. Geburtstag. Mit innovativen Produkten und einer hervorragenden Kundenbetreuung ist das Unternehmen mit Stammsitz im Salzburger Annaberg zu einem der führenden Systemhäuser für die Elektro- und Haustechnik-Branche geworden. Heute beschäftigt die Comtech mehr als 20 Mitarbeiter an fünf Standorten in ganz Österreich.

Bei der Gründung bewies das Comtech-Team Weitsicht. Als das Unternehmen 1984 aus der Taufe gehoben wurde, hatten die damals gängigen Computer nicht einmal annähernd die Leistung eines heutigen Smartphones. Statt dessen verkten die damaligen PC-Prozessoren mit 4,77 MHz vor sich hin und Festplatten hatten eine Speicherkapazität von gerade einmal 10 MB. Auch Windows war noch nicht erfunden und das Internet steckte in den Babyschuhen. Ging es zu dieser Zeit darum, das Bewusstsein für den Einsatz von IT zu schaffen, so habe sich heute die Anforderung total gewandelt, wie Franz Rettenbacher anmerkt: „Unsere Kundenstruktur hat sich in den letzten Jahren massiv verändert. Immer mehr Entscheidungsträger sind Digital Natives, die mit modernsten Technologien aufgewachsen sind, dem ist neben der klassischen IT-Struktur auch Rechnung zu tragen!“

BRANCHENLÖSUNG

Heute arbeiten rund 3000 Anwender mit der Branchenlösung von Comtech. Dabei bildet ein PC mit Windows 10 mit der Branchenlösung comeconomy immer noch oft den Kern des Comtech-Systems und deckt von Angebotslegung und der Projektverwaltung bis hin zur Abrechnung alle wichtigen Abläufe im Unternehmen ab. Das ermöglicht die automatisierte Verrechnung von Projekten, die automatisch für die Buchhaltung und das Controlling aufbereitet werden. Erweitert wird das System durch zusätzliche Elemente wie cominfo, das im Outlook integriert ist. Damit lassen sich die Abläufe im Unternehmen vereinfachen, wie Rettenbacher darlegt. So ruft dieses Modul zB bei einem eingehenden Anruf oder Mail den dazu gehörigen Akt auf, egal ob es sich um einen Kunden, Lieferanten oder Ansprechpartner handelt.

Mit der Lösung zur mobilen Datenerfassung hat sich Comtech schließlich eines Problems angenommen, dass viele Installateure aus der Praxis kennen: Der Monteur oder Servicetechniker kommt



Für GF Franz Rettenbacher hat sich die Kundenstruktur massiv geändert: „Immer mehr Entscheidungsträger sind Digital Natives, dem ist neben der klassischen IT-Struktur auch Rechnung zu tragen.“

nach einem arbeitsreichen Tag in die Zentrale zurück und übergibt der Administration einen Haufen loser Liefer- und Zeitscheine. Die anschließende Datenerfassung kostet Zeit, Geld und Nerven – oft auch deshalb, weil Zettel verloren gegangen sind oder die Notizen einfach schlecht lesbar sind. Mit dem Einsatz von mobilen Erfassungssystemen wie dem Lagerscanner TC20 oder mit Tablets vor Ort wird dem gezielt Rechnung getragen. Ergänzt wird die Palette an Lösungen über das Internet gehostete Server und Online-Anbindungen zu den Lieferanten bzw. den Geschäftspartnern. Diese seien laut Rettenbacher heute nicht mehr wegzudenken und dienen dem ortsunabhängigen Zugriff auf Daten, für Bestellungen und für Lieferungen. ■

AM PUNKT

JUBILÄUM

Systemhaus Comtech feiert heuer bereits seinen 35. Geburtstag.

FÜR DIE BRANCHE

Mit seiner IT-Lösung comeconomy hat das Unternehmen viele Arbeitsabläufe für Elektro- und Haustechnikbranche automatisiert.

ZUSATZMODULE

erleichtern Kundenkontakt und Arbeit vor Ort.