

Handelsreisender

VORAUSSETZUNGEN: Einsatzbereitschaft, Durchsetzungsvermögen, Frustrationstoleranz, Reisebereitschaft, Kommunikationsstärke sowie gutes Auftreten.

TÄTIGKEIT: Bahnen durch Besuche bei Kunden Geschäfte an und verkaufen Waren oder Dienstleistungen im Namen eines oder mehrerer Unternehmen.

AUSBILDUNG: Handelsschule oder Handelsakademie bieten eine solide Grundausbildung, Weiterbildungsmöglichkeiten bietet das WFI oder das bfi.

BARZAHLUNG: Das Einstiegsgehalt beginnt bei ungefähr 1500 Euro brutto pro Monat.

BERUFAUSSICHTEN: Gute „Verkäufer“ zählen zu den meistgesuchten Mitarbeitern.



„Ich gebe zu, es war ein Fehler, alles in Dollar anzulegen. Aber das kommt uns immer noch billiger, als dich nach New York einkaufen zu schicken...“

Reaktionen

Nur Schuldenabbau hilft für Reformen

Mehr als sieben Milliarden € nur an Zinszahlungen für alte Schulden belasten unser jährliches Budget. Wie viele drängende Probleme könnten damit in den Bereichen Gesundheit und Pensionen gelöst werden. Statt dessen wird zur Ruhigstellung der jeweiligen, noch verbliebenen Wählerklientel eine Steuersenkung in Aussicht gestellt. Aber nur ein steter Abbau der Staatsverschuldung und des damit verbundenen Schuldendienstes kann zur „nachhaltigen“ Budgetsanierung führen. Das weiß jede tüchtige Hausfrau und jeder Kleinunternehmer.

Mag. H. Gamlich, 1030 Wien

Wenn es nicht mehr genügt, den Fernseher lauter zu drehen, dann schlägt Ihre Stunde: Um rund 5% im Jahr dürfte der Markt für

VON CHRISTIAN EBEERT

Hörgeräte bei uns wachsen, etwa 45.000 solcher Tonverstärker werden verkauft. 80% davon machen sich die drei großen Anbieter Neuroth, Hansaton und Newcomer Hartlauer untereinander aus – mit entsprechend scharfen Tönen, weil die Zuwächse nicht so recht genügen.

„Es ist erschreckend, dass bei uns höchstens



W. Schinko-Neuroth: „Einstiegsalter bei uns zu spät.“

Hörgeräte:

Dreikampf mit Aktionspreise und Neuheiten bei Neuroth, Hansaton und Hartlauer

300.000 Menschen versorgt sind. Die Dunkelziffer liegt aber bei mindestens 800.000 Leuten mit Hörbeeinträchtigungen. Die Österreicher sind da im Europaschnitt leider sehr hinten nach“, seufzt Robert Hartlauer, der im Vorjahr 15.000 Hörgeräte in seiner Werkstatt in Graz erzeugen ließ und derzeit mit 50% Rabatt zögernde Kunden in seine 86 Hörgeräte-Abteilungen rufen will.

„Nur ein optischer Rabatt, außerdem braucht es eine ständige Betreuung über die ganze Tragezeit“, kon-



K. Buchhauser, Hansaton: „Das Hörgerät ist ein Produkt, das keiner will.“

tern da die beiden Mitbewerber Neuroth und Hansaton unisono. Marktführerin Waltraud Schinko-Neuroth (92 Geschäfte in Österreich): „Wir haben genauso Geräte, die mit der Zuzahlung der Krankenkasse nur 150 € kosten. Hartlauer wollte übrigens schon vor zwei Jahren

Marktführer sein, das hat er nicht ansatzweise erreicht...“

Mit Innovationen wie



Fotos: Neuroth, Hansaton, Hartlauer, Archiv



Hörapparate werden bei den drei Fachketten und einigen Optikern individuell angepasst

schrillen Tönen

das im Labor in der Steiermark selbst entwickelte erste Gerät aus besonders leichtem, allergiefreiem Titan oder ein Hörapparat, mit dem man auch gleich Handygespräche führen kann, lässt Neuroth aufhören. So hofft man vor allem, auch etwas jüngere Personen zu gewinnen. „Das Durchschnittsalter in Österreich liegt bei über 70

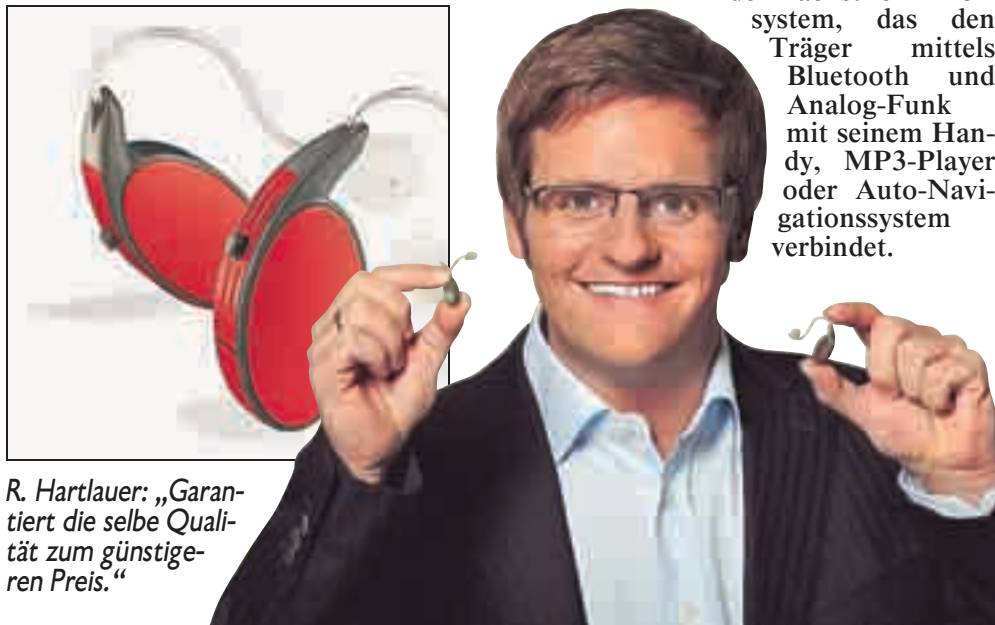
Jahren, in Skandinavien hingegen schon bei etwa 60.“

Neben dem mangelnden Bewusstsein, frühzeitig etwas zu unternehmen, gilt in der Branche auch die Praxis der Krankenkassen, aus Kostengründen oft nur Hörgeräte für ein Ohr mittels Zuzahlung zu unterstützen, als Bremse.

„Diese Kassenzahlung beträgt im Normalfall

842 €. Das ist doppelt so viel wie in Deutschland, daran kann's also nicht alleine liegen“, ergänzt Hansaton-Geschäftsführer Kay Buchholz (Nummer zwei mit 74 Filialen). Seine Hoffnung: Weil das gesetzliche Pensionsalter steigt, müssen viele Ältere länger berufstätig bleiben – und brauchen dazu eine einwandfreie Hörleistung.

Hansaton bietet dazu demnächst ein Hörsystem, das den Träger mittels Bluetooth und Analog-Funk mit seinem Handy, MP3-Player oder Auto-Navigationssystem verbindet.



R. Hartlauer: „Garantiert die selbe Qualität zum günstigeren Preis.“

Heute beantworten Thomas Malloth, Obmann des Fachverbandes der Immobilitätentreuhänder, und Christoph Kothbauer, leitender Jurist der online Hausverwaltung & Immobilitätentreuhand AG Ihre aktuellen Anfragen.

Haus-Vermietung

Frage: Ich bin Eigentümer eines Einfamilienhauses, das ich aus beruflichen Gründen für zwei Jahre vermieten möchte. Ich habe gehört, dass es eine Mindestmietdauer von drei Jahren gibt. Worauf muss ich achten?

Malloth: Die Vermietung eines Einfamilienhauses unterliegt seit 1. 1. 2007 nicht mehr dem Mietrechtsgesetz (MRG). Der Mietvertrag kann auf beliebige Dauer befristet abgeschlossen werden. Die für Wohnraum mieten laut MRG geltende 3-jährige Mindestbefristung kommt hier nicht zum Tragen. Freilich gibt es bei der Vertragsgestaltung rechtliche Details zu beachten, weshalb die Vertragserrichtung durch einen Notar oder Rechtsanwalt zu empfehlen ist!

Wohnungs-Rücklage

Frage: Ich bin Eigentümer einer Eigentumswohnung, die Anfang 2007 neu bezogen wurde. Wir sind nur rund 20 Eigentümer und sind uns einig, dass wir für die nächsten fünf Jahre keine Rücklage bilden wollen. Der Verwalter hat uns mitgeteilt, dass dies aber zwingend erforderlich ist.

Kothbauer: Das Wohnungseigentumsgesetz (WEG) sieht die Bildung einer angemessenen Rücklage als Vorsorge für liegenschaftsbezogene Aufwendungen zwingend vor. Bedenken Sie bitte, dass selbst bei einer neu bezogenen Wohnhausanlage laufend Wartungen, Instandhaltungen sowie auch kleinere Reparaturen nötig sind, die aus einer Rücklage finanziert werden müssen. Außerdem schafft eine Rücklage eine Art „Liquiditätspolster“. Sollte ein Wohnungseigentümer seine Vorschriften nicht pünktlich bezahlen, könnte der Verwalter ohne Rücklage keine Rechnungen mehr begleichen.

Redaktion: Susanne Brosch