

**„Eigentlich wollten wir immer,  
dass alles so bleibt wie es ist“**



**Geschichten, Fakten und Hintergründe  
aus 85 Jahren Firmengeschichte der Rottensteiner-Steinbergers**

**1920 – 2005**

Zeit ist Geld, das merke dir.  
Nur geschäftlich komm' zu mir.  
Willst du unterhalten sein,  
Stelle dich erst abends ein.

Zeit ist Geld! Wenn nicht für dich,  
So doch immer noch für mich.  
Hast du nun mal nichts zu tun,  
Zwing' nicht andre, mit zu ruh'n.

Zeit ist Geld! Bedenke das.  
Zehn Minuten sind kein Spass.  
Werden's vergeudet, ohne Zweifel  
Sind pro Jahr sechs Tag' beim Teufel.

## Am Anfang

waren Mut, Pioniergeist, Zusammenhalt und Fleiß. Und die Geschichte, die ich erzählen möchte, hat überhaupt viel mit Fleiß zu tun. Wahrscheinlich stellte in der Aufbauphase unseres Geschäfts Fleiß sogar den wichtigsten Erfolgsfaktor dar. „Kaufmann-Sein“ war Berufung, „Dienst am Kunden“ eine verinnerlichte Einstellung und die Familie das einzig mögliche Umfeld, in dem so ein Unternehmen wachsen und gedeihen konnte.

„Eigentlich wollten wir immer, dass alles so bleibt, wie es ist“ lautet der Titel dieser Chronik. Gemäß dem alten Sprichwort „Handel ist Wandel“ ist es aber meist anders gekommen. Die österreichische Handelsszene hielt in den letzten Jahrzehnten einige Überraschungen für uns bereit. Rund um uns tauchten laufend neue Mitbewerber auf, die Essgewohnheiten änderten sich, und das Warenangebot wuchs und wuchs. Die Ansprüche der Kunden erforderten immer größere Geschäfte.

Dadurch hat sich auch die „Kaufmanns-Kunst“ im Laufe der Zeit stark gewandelt. Denn je umfangreicher das Sortiment und je mehr Mitarbeiter beschäftigt wurden, desto mehr gewannen Management und Betriebswirtschaft an Bedeutung. Eines ist jedoch noch immer genauso wichtig wie früher: ein kaufmännisches Gespür zu haben, eine Nase dafür, im richtigen Moment die richtige Entscheidung zu treffen, die richtigen Waren zum richtigen Preis anzubieten.

Mit der Eröffnung des neuen Marktes stehen wir nun an der Schwelle zu einer neuen Zeit, am Beginn eines spannenden Weges in die Zukunft. Von den alten Geschäftsgebäuden, die unserer Familie über Jahrzehnte als Firmensitz und auch als zweites Zuhause gedient haben, ist nicht viel übrig geblieben. Ein völlig neuer, moderner Bau thront heute an dem Platz, wo einst alles begonnen hat.

Ich möchte daher an dieser Stelle Dank sagen: insbesondere an unsere Kunden, die uns bei ihrem Einkauf täglich ihr Vertrauen schenken, an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit viel Engagement den Aufbau des Unternehmens ermöglicht haben, und an unsere Geschäftspartner für die produktive Zusammenarbeit.

Ebenso gilt ein herzliches Dankeschön meiner Familie, meinem guten Freund und Autor Adolf Katzenbeisser, sowie Martha Trimmel, Willi Haider, Daniela Fohringer und Gustav Kersne. Mit ihnen gemeinsam wurde eingehend recherchiert, nachgeforscht und getextet. Entstanden ist eine Broschüre, die 85 Jahre Firmengeschichte der Familien Rottensteiner und Steinberger in Wort und Bild Revue passieren lässt, eine Broschüre, die dokumentiert, wie sich alles entwickelt hat ...

**Hans Steinberger jun.**  
Geschäftsführer



## Lebensmittel, Konsum, Schnittwaren ...

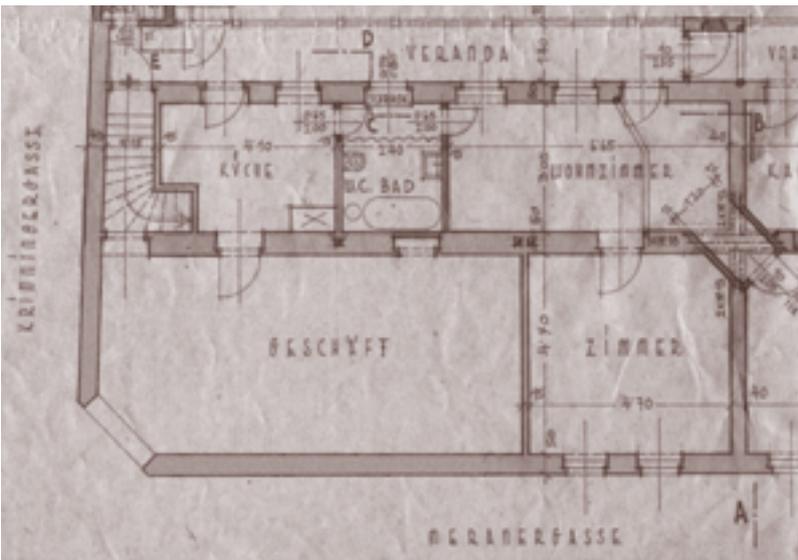
Rum, Korn, Weinbrand, Samen für Acker und Garten; über und beiderseits des Geschäftseingangs an der Hausecke zeigten Tafeln jedem Kunden das Warenangebot an. Futtermittel, Kunstdünger, Blaudrucke, Flanell, Unterwäsche, Geschirr für Haus und Küche, Farben, Bürsten, Pinsel, Gips, Nägel. Daneben bekam man auch Vorhänge, Inletts, Matratzen, „Barchent“ [borchat], eine Art Flanell, innen aufgeraut, das ein herrlich warmes Gefühl auf der Haut gab. Auch Handtaschen, Hauspatschen mit kariertem Muster, Wolle,

Federn, Ansichtskarten und noch viele andere Dinge konnte man hier kaufen. Ein Besuch war jedoch mehr als ein Einkauf. Der Laden war Treffpunkt für jedermann im Grätzel. Neuigkeiten nahmen dort ihren Ausgang.

„Grüß Gott, tritt ein, bring Glück herein!“, begrüßte Ignaz Rottensteiner seine Kunden. Wenn es sich ergab, reimte er auch mal den Preis, wie zum Beispiel: „Sechs-Achtzig, das macht sich!“ Ansonsten war der Mann musisch weniger begabt, er war mehr ein Rechner.

Um die 30 Quadratmeter groß war sein Geschäft. Gleich hinter der Bedienungstheke gab es eine Verbindungstür zur angrenzenden Wohnung, die er mit seiner Frau Theresia bewohnte. Ein Fensterbrett zwischen dicken Mauern diente ihm als Büro. Mit vorgeneigtem Körper tauchte er abends die Feder ins Tintenfass und erledigte seine geschäftlichen Angelegenheiten und die Buchhaltung.

Hier in der Franz-Krinninger-Gasse begann 1920 die Erfolgsgeschichte eines Familienunternehmens. Vermutlich hätte sich Ignaz Rottensteiner damals nicht träumen lassen, dass seine Nachfolger an diesem Standort in der Bezirkshauptstadt Neunkirchen einmal ein Unternehmen mit mehr als 40 Beschäftigten betreiben würden ...



Grundrissplan von Ignaz Rottensteiner's Geschäft inklusive Wohnung um 1930



Willkommen in der faszinierenden Welt der Lebensmittel!



*Theresia und Ignaz Rottensteiner vor ihrem Geschäft um 1930*

**Gastro Consulting GmbH**  
Daniel Moser Products by Roman Schärf  
1090 Wien  
Lichtensteinstraße 130a  
Tel.: 01/9421919

**Daniel Moser** since 1685  
**PRODUCTS**  
BY ROMAN SCHÄRF

## 1. Die Pionier-Zeit 1920 bis in die späten 60er-Jahre

### Gründung des Geschäfts im Jahre 1920

### Wirtschaftskrise, Weltkrieg, Hunger und Not als schwierige Rahmenbedingungen

### Greißler fungiert als Kommunikationszentrum für die nähere Umgebung

### Wünsche einzelner Kunden bestimmen das Angebot

### Beitritt zur SPAR im Jahre 1954

**Herausforderung:** Wo treibt man die Waren auf, die gewünscht werden?

Die 20er-Jahre waren kein guter Zeitpunkt für eine Geschäftsgründung, dazu gehörten Wagemut und Pioniergeist. Der Erste Weltkrieg war gerade überstanden, es regierten Hunger und Arbeitslosigkeit. Die Welt steuerte der größten Wirtschaftskrise der Geschichte entgegen. Nur wer sein Geschäft verstand, überlebte. Viele Unternehmer verarmten. Aber Ignaz Rottensteiner konnte sich durch seinen persönlichen Einsatz und seinen Weitblick behaupten. In seinem kleinen Geschäft nahm er bereits damals die Idee eines Einkaufszentrums vorweg: Er bemühte sich, alle Kundenwünsche unter einem Dach zu erfüllen.

In einem von ihm mit gestochenen, gotischen Buchstaben geschriebenen Gedicht mit dem Titel „Zeit ist Geld“ lautet eine Strophe:

*Wer wagt gewinnt, wer wagt verliert.  
Das Glück ist blind, bleibt unverführt.  
Des Handels Glück hat Ebb' und Flut.  
Wohl dem, der schon im Hafen ruht!*

Der achtstrophige Vierzeiler hängt heute eingerahmt im Bürotrakt der Firma.

Peter Rottensteiner, Ignaz' Vater, war Schuhmacher-Meister in der Parkgasse in Neunkirchen. Seine Frau Juliana schenkte ihm vier Söhne. Zwei davon fielen im Ersten Weltkrieg. Karl, der jüngste Sohn, betrieb einen Handel mit Leder und Häuten. Der vierte Sohn, Ignaz, geboren 1896, hatte den Kaufmannsberuf erlernt. Als „Kommis“ – eine alte Bezeichnung für einen Handelsangestellten – war er 1915 in der Manufakturabteilung bei Johann Paur in Neunkirchen beschäftigt. Eine Zeit lang arbeitete er in Groß-Siegharts im Waldviertel, bevor er 1920 sein Gemischtwarengeschäft in der Franz-Krinninger-Gasse eröffnete.

1921 heiratete Ignaz Rottensteiner die 1901 geborene Theresia Vögl. Sie entstammte einer großen Bauernfamilie aus Mannersdorf im Marchfeld. Ignaz war Kriegskamerad von einem ihrer Brüder gewesen. Wahrscheinlich war dadurch diese Verbindung zustande



*Theresia und Ignaz Rottensteiner*

gekommen. Das junge Paar bezog die dem Geschäft angrenzende Wohnung. Theresia lernte nach der Heirat bei ihrem Gatten den Kaufmannsberuf und wurde zur Seele des Geschäfts. Die beiden gingen sehr respektvoll miteinander um. Gemeinsam standen sie Tag für Tag in ihrem Betrieb und bedienten die Kunden.

Die Jahre verfliegen. 1938 marschierten deutsche Truppen in Österreich ein. Viele erhofften sich vom Anschluss an Deutschland einen wirtschaftlichen Aufschwung. Stattdessen wurden in den Kriegsjahren Lebensmittel knapp, Rationierungen waren vorgeschrieben. In diesen unsicheren Zeiten wurden über Nacht die Auslagen und Fenster des Geschäftes mit massiven Brettern und sperrbaren Metallbalken gegen Einbruch gesichert. Manchmal musste die Familie sogar mit einem Leiterwagerl ins zehn Kilometer entfernte Sieding flüchten, denn Übergriffe und Plünderungen waren an der Tagesordnung. Nach der Rückkehr war das Geschäft meist verwüstet.

Nach 1945 verschärfte sich die Lebensmittelknappheit. Mittels Lebensmittelmarken versuchte man die Vorräte möglichst gerecht aufzuteilen. Diese Marken mussten mit Wasserglas bestrichen, auf Packpapier geklebt und zur Kartenstelle gebracht werden. (Als „Wasserglas“ bezeichnet man eine sirupartige Flüssigkeit aus Quarzsand und Soda oder Pottasche, die zur Herstellung von Kitt und zur Konservierung verwendet wird.) Der Greißler hatte mit Bevorratung zu kämpfen. Es war eine Herausforderung, Ware aufzutreiben. Und es durfte kein Schwund aufscheinen. Die Verrechnung der Lebensmittelmarken erforderte – wie man heute sagt – hohen bürokratischen Aufwand. Es gab Marken für Normalverbraucher, Selbstversorger, Teilversorger, Schwerarbeiter, Kleinkinder und Kleinstkinder unter drei Jahren mit jeweils anderen Bezugsmengen. In dieser schwierigen Zeit wurde 1942 die Tochter Traude geboren.

2620 Neunkirchen  
 Bauvereinsgasse 15  
 Tel.: 02635 / 63 397 od. 61 112  
 Fax: 02635 / 63 074  
 Email: roko@roko.co.at

***Steuerberatung Ko***

*Wirtschaftstrenthänder*

***Robert Kotrc***

*Steuerberater · Mediator · Unternehmensberater*



*Geschäftseinblick 1959 (Franz Windbacher, Gustav Kersne, Iganz Rottensteiner, Theresia Rottensteiner, Traude Rottensteiner)*

In den 50er-Jahren ging es dann endlich aufwärts. Der Wiederaufbau war gelungen und die österreichische Wirtschaft hatte sich erholt. Zusätzlich zum Gemischtwarenhandel wurden nun Zement und landwirtschaftliche Produkte geführt: Futtermittel, Kunstdünger und Samen. Neben den üblichen Getreidearten gab es zwei Kleearten (Luzerne und Rotklee), Wicken, Grassamen und eine Sportplatzmischung. Rechtzeitig vor der Anbauzeit fuhr man in die Ortschaften der Umgebung und brachte Werbepлакate für Samen an. Die Bauern kamen, bestellten und wurden dann beliefert. Die Geschäfte mit den Bauern waren ein wichtiges Standbein für Ignaz Rottensteiner.

Er hatte auch noch eine andere spezielle Kundschaft: Hausierer, die ihre Ware hier einkauften. Sie handelten zum Beispiel mit Schuhbändern, Näh- und Sicherheitsnadeln, Körperbändern, Zigarettenpapier, Feuersteinen und auch Peitschenriemen.

Die Kunden genehmigten sich bei ihren Einkäufen gerne ein „Stamperl“. Rottensteiner hatte eine Ausschankberechtigung. Rum und einige Schnapssorten wurden selbst hergestellt: Kaiserbirn, Kümmel, Marille, Glühwürmchen. Auch Essig wurde selbst erzeugt und in „Blutzern“ (bauchigen Korbflaschen) abgefüllt. Die Backwaren lieferte ein Bäcker mit Fahrrad, das Brot im Buckelkorb. Milch war nicht im Sortiment, dafür gab es in nächster Nähe drei Milchsondergeschäfte. Diese hatten auch sonntags bis elf Uhr geöffnet, denn Kühlschränke fehlten noch in den Haushalten.



*Geschäftseingang 1962*

Der Geschäftserfolg erforderte mehr Personal. Gustav Kersne, ein bei Rottensteiner ausgebildeter Gehilfe, unterstützte die Geschäftsleute. Die Lohnverrechnung und auch das Bestellwesen waren seine Aufgabenge-

## **Linde Kältetechnik GmbH**

1230 Wien, Altwirthgasse 6-10  
Tel.: 01 / 66 104-0, Fax: 01 / 66 104-399  
E-Mail: office@linde-kt.at

*Linde*

bierte. Damals betrug die wöchentliche Arbeitszeit 48 Stunden. Die Geschäfte hatten bis halb sieben Uhr abends geöffnet, mit einer Mittagspause von 12 bis 14 Uhr. An den letzten beiden Sonntagen vor Weihnachten, „Silberner“ und „Goldener“ Sonntag genannt, war vormittags ebenfalls geöffnet.

In Neunkirchen gab es um 1960 mehr als 40 Greißler und Fleischhauer, im näheren Umkreis von ein paar 100 Metern sogar acht Geschäfte. Aber Rottensteiner galt als das „bessere“ Geschäft mit reichlichem Warensortiment. In den Regalen türmte sich die Ware bis zum Plafond, der Platz war bis auf den letzten Zentimeter ausgenutzt. Viele Kunden ließen „aufschreiben“. Dazu notierte man Name, Einkaufsdatum und



Ein LKW der VAUKO-Großhandelsgesellschaft 1954

Betrag in einem dicken Heft. Wenn wieder Geld im Hause war, wurde bezahlt.

Zweimal in der Woche fuhr Ignaz Rottensteiner mit der Bahn nach Wien und kam mit einem Rucksack voll Wurstwaren heim. Das Sortiment beschränkte sich auf einige wenige Sorten. Alle mussten einige Tage ungekühlt haltbar sein, denn die Wurstvitrine war nicht gekühlt. Schiebegläser schützten gegen das Eindringen von Fliegen. Aufgeschnitten wurde die Wurst mit einer handbetriebenen Wurstschneidemaschine.

Die Einlagerung verderblicher Ware erforderte genaue Überlegungen, denn ein aufgedrucktes Ablaufdatum an Lebensmitteln gab es noch lange nicht. Sowohl Händler als auch Kunden verließen sich damals auf Augen und Nase. Im Keller stand zwar ein Eiskasten, er diente aber nur zum Einkühlen von Bier. Die Eisblöcke wurden von einer der zwei ansässigen Eisfabriken geholt.

Im Keller befand sich auch ein zirka 1 mal 1 Meter großer, so genannter „Grand“ – gefüllt mit Wasser, in welchem die von Bauern angekauften Eier eingelegt und haltbar gemacht wurden. Vor dem Verkauf mussten die klebrigen Eier mit Wasser abgespült werden.

Mehl, Zucker etc. wurden in Tüten eingewogen, Speiseöl wurde mit Messgefäßen von 1/8 und 1/4 Liter in die mitgebrachten Flaschen gefüllt. Gurken fischte



**WURZINGER**

MALEREI  
TAPETEN  
FASSADEN  
ANSTRICH

Primelgasse 14  
2630 Ternitz

Tel.: 02630 / 30 6 60  
Handy: 0664 / 230 0 156

man mit der Gurkenzange aus dem Glas, Kraut kam aus dem Fass. Sogar Bananen waren stets vorrätig. In einer Ecke stand ein Petroleumbehälter mit Pipe.

Inzwischen war die Geschäftsfläche von 30 auf 45 Quadratmeter angewachsen. Immer mehr Artikel kamen dazu. Die meisten Greißler wurden damals von der Neunkirchner Großhandelsgesellschaft VAUKO beliefert (heutiges Areal der Firma Schweigl Süßwaren in der Lagergasse). An die 20 Lkw versorgten Geschäfte im südlichen Niederösterreich, in Teilen des Burgenlandes und der Steiermark. Der Besitzer namens Landgraf zählte zu den späteren Gründungsvätern der SPAR Österreich.

Unter dem Leitspruch „Gemeinsam sind wir stärker“ wurde 1954 von Hans F. Reisch in Kufstein die 1. Spar-Großhandlung gegründet. Großhandlungen in anderen Bundesländern kopierten bald darauf den freiwilligen Zusammenschluss. Nicht alle waren über diese Entwicklung glücklich. Die Produzenten fürchteten die Einkaufsmacht dieses Zusammenschlusses. So wurden SPAR-Großhandlungen in der ersten Zeit von der Industrie boykottiert. Bis in die 70er-Jahre durfte in Kammerzeitschriften nicht über SPAR berichtet werden.

Mit seinem geschäftlichen Weitblick trat Ignaz Rottensteiner schon 1954 der SPAR-Handelsvereinigung bei und war somit Gründungsmitglied. Er traf damit eine sehr wichtige Entscheidung für die Zukunft. Für viele kleine Händler, die in gewohnter Weise als



*Theresia und Traude Rottensteiner mit Hans Steinberger vor dem neuen Geschäftsportal 1967*

Pernerstorfer Straße 43  
2620 Neunkirchen  
Tel.: 02635 / 62 337  
Fax: 02635 / 62 337-18  
Email: weningen.tapezierer@utanet.at

ERICH UND WOLFGANG  
**WENINGER**  
TAPEZIERERMEISTER

Einzelkämpfer „fortwurstelten“, war das Ende bald absehbar.

Traude Rottensteiner begann am 1.1.1957 im elterlichen Geschäft ihre dreijährige Lehre. Mit 18 machte sie den Führerschein. Bald darauf sah man sie mit einem hellblauen Opel Caravan bei den Bauern in der Umgebung, wo sie Obst und Erdäpfel kaufte. Als der Vater 1963 in Pension ging, übergab er seiner 21-jährigen Tochter das Geschäft. Zwei Jahre später, im Juni 1965, starb er im Alter von 69 Jahren.



Auslage „Herrenmode“ 1970

1958 hatte Hans Steinberger die Lehre bei Ignaz Rottensteiner angetreten. Sein Vater besaß einen Gemüsegroßhandel in der Wienerstraße und belieferte mit seinem offenen Pritschenwagen auch Rottensteiner. Durch den Gemüsegroßhandel des Vaters brachte Hans Steinberger viel Erfahrung im Obst- und Gemüsebereich mit und dementsprechend engagiert wurde diese Warengruppe betreut.

Doch die Verbindung blieb nicht rein geschäftlich. Traude Rottensteiner und Hans Steinberger wussten sofort, dass sie den Familienbetrieb miteinander führen wollten. Im Februar 1966 wurde geheiratet.

Hans war kein unumstrittener Schwiegersohn, er musste sich im Kaufmannsgeschäft erst beweisen. Also wurde noch im selben Jahr mit einem Umbau begonnen und die Geschäftsfläche vergrößert. Ganze Mauern fielen. Damit der Geschäftsbetrieb ungestört blieb, musste der Verkauf einen Monat lang auf „drüben“, ins ehemalige Lager für landwirtschaftliche Produkte, verlegt werden. In diesem kleinen Lokal vertrieb man auch Ofenrohre, Kohlenkübel, Geschirr und Ähnliches.

Nach dem ersten Umbau begann Traude Steinberger mit dem Verkauf von Herren- und Damenkonfektion, was prägend für die weitere Entwicklung des Unternehmens war. Man hatte damit ein zweites Standbein geschaffen. Bald deckte man den gesamten Textilbereich ab. Damen-, Herren-, Kindertextilien, Knöpfe, Wolle und Näh-Utensilien wurden angeboten.



**Assmann**  
Shop Design.

LADENBAU, SHOP DESIGN, GESCHÄFTSEINRICHTUNGEN,  
OBERFLÄCHENTECHNIK, KOMPLETTLÖSUNGEN

**ASSMANN Ladenbau Leibnitz GmbH**

A-8430 Leibnitz, Ottokar-Kernstock-Gasse 16

Tel +43 3452 700-0, Fax +43 3452 74288

office@assmann.at, www.assmann.at

Member of the Umdasch Shopfitting Group

## 2. Selbstbedienung als neues Bedienungskonzept die 70er-Jahre

### Umstellung auf Kundenselbstbedienung

### Wirtschaftswachstum als Motor für große Veränderungen

### Gründung der SPAR Österreichische WarenhandelsAG 1970

### Hans Steinberger eröffnet Neunkirchens 1. SPAR-Selbstbedienungsmarkt

### Automobil verändert die Einkaufsgewohnheiten der Kunden

### Erste Schritte in der Werbung

**Herausforderung:** Wie ist der immer größer werdende Kundenandrang zu bewältigen?

In den 60ern und 70ern erlebten die Österreicher ein Wirtschaftswachstum, das als so genanntes „Wirtschaftswunder“ in die Geschichte einging. Vollbeschäftigung und steigendes Volkseinkommen dauerten bis in die 70er-Jahre hinein an. Die wirtschaftlichen Perspektiven waren vielversprechend.



1970 schlossen sich dann zehn Großhandelsfirmen zur Gründung der „SPAR Österreichische Warenhandels-AG“ zusammen. Als Logo wurde schon damals die Tanne gewählt. „De Spar“ ist die holländische Bezeichnung für „die Tanne“.

In der Lebensmittelbranche standen tief greifende Veränderungen an, denn die Amerikaner sagten der Selbstbedienung eine große Zukunft voraus. Nicht alle in der Familie waren von diesem neuen Trend überzeugt. Trotzdem, am 5. Juli 1970 eröffnete Hans Stein-



Eröffnungsflugblatt für den neuen  
SPAR-Selbstbedienungsmarkt



*Der Eingangsbereich des neuen 250m<sup>2</sup> großen SPAR Selbstbedienungs-Marktes 1970*

Kamin- und Fliesenstudio  
***Bocksrucker***

**Hafnermeisterbetrieb, Inhaber Markus Pühr**  
 2620 Neunkirchen  
 Schießstättgasse 27 - 29  
 Tel.: 02635 / 65 151 oder 65 150  
[www.bocksrucker.at](http://www.bocksrucker.at)

berger den ersten SPAR-Selbstbedienungsmarkt in Neunkirchen. Dieses neue Bedienungskonzept war für die Kunden eine gewaltige Umstellung. Mit 250 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche war Steinberger das größte Geschäft im Ort.

Theresia, die Frau Ignaz Rottensteiners, war zu dieser Zeit schon über 70 Jahre alt und immer noch Tag für Tag im Geschäft tätig. Morgens um halb vier wurde sie vom Molkerei-Lkw, der Frischwaren und Milch lieferte, aufgeweckt. Bekleidet mit warmen Kniestrümpfen und einer schwarzen Schürze zur Schonung ihrer Kleidung, begann sie ihr Tagwerk. Dem Milchfahrer spendierte sie meist die eine oder andere Wurstsemmel. Dafür brachte er die frischen Waren gleich zum Kühlregal. Flink räumte sie die Frischwaren an ihren Platz. Im Milchregal war sie rasch fertig: Schließlich gab es damals nur eine einzige Sorte, eben die Vollmilch in der 1-Liter-Packung.

Natürlich kam es manchmal zu Streitigkeiten zwischen den Generationen. Der junge Chef, Hans Steinberger, wollte das Unternehmen modern führen. Die angeschlagenen Tomaten, Bananen und Pfirsiche hatten da im Verkaufslokal nichts mehr verloren. Aber die Schwiegermutter konnte nicht anders, als diese halb verdorbenen Waren den Kunden zu offerieren. „Rekommandieren“ sagte sie dazu. „*Frappé-Bananen hätt'n ma do!*“, tönte es aus der Obst- und Gemüseabteilung.

1966 wurde der Sohn der beiden Eheleute geboren –



*Geschäftseinblick 1970*

Hans, der Zweite sozusagen. Ihm war die Nachfolgerrolle zugedacht, er sollte den Betrieb einmal weiterführen. Und so setzte man ihn nachmittags gerne auf einen Stuhl im Geschäft. Dort gab es immer etwas zu beobachten. Auch Kunden und Verkäuferinnen hatten ihre Freude an dem Kleinen. Frau Huber, eine langjährige Mitarbeiterin in der Textilabteilung, zwickte er gerne in den Allerwertesten. Dem Kleinen wurde es damals noch leicht verziehen.

1970, vier Jahre nach dem Sohn, kam Tochter Susi zur Welt. Der Alltag mit Geschäft und Familie erforderte zusätzliche Unterstützung: Martha Trimmel kochte für die Familie, besorgte den Haushalt und erzog die Kinder. So wurde sie zu einem Teil der Familie, eben

**Anton Haubenberger GesmbH**  
**Bäckerei – Konditorei**

Spezialist für vorgegarte Tiefkühlteiglinge & Brot  
Wiener Straße 45, 3252 Petzenkirchen

Tel.: +43 74 16/503-0, E-Mail: office@haubis.at, [www.haubis.at](http://www.haubis.at)





*Mode Orzechowski in der Triesterstraße 1974*

„Tante Martha“. Nachmittags kümmerte sich eine Nachbarin um die beiden Kinder. Frau Gansterer spazierte mit ihnen gerne in die nahe gelegenen Wälder und Wiesen. Auch Oma war nachmittags um sie besorgt, machte später Schulaufgaben mit ihnen. Die Kinder bewunderten ihre Rechenkünste. Gutes Kopfrechnen war damals ein Muss für den Kaufmannsberuf, und sie beherrschte es aus dem Effeff.

Der Familienbetrieb wuchs weiter: Am 1.9.1974 wurde das Damen- und Herrenmodengeschäft *Or-*



*Hans jun. assistiert beim Frischfisch-Verkauf*



*Räucherwochen Oktober 1974*

*zechowski* im Stadtzentrum samt zwei Angestellten übernommen. Später trug das angesehene Modegeschäft in der Triesterstraße den Namen *Boutique Piccadilly* und läuft heute unter der „Steinberger-Flagge“, betreut von Tochter Susi.

# PEHOFFER BETON

Breitenau - Neunkirchen - Pinggau

**Baumaschinen Hebebühnen Schalungen**

2624 Breitenau

Bahnstraße, Objekt 4

Tel.: 02635 / 66 6 94

[www.pehofer.at](http://www.pehofer.at)



*Die Verkaufsmannschaft 1978*

Die Geschäftsleute hatten ein Gespür dafür, wann die nächste Erweiterung notwendig wurde. Hans Steinberger plante und baute; an ihm ist eigentlich ein Baumeister verloren gegangen. Seine Frau organisierte alles und hatte die finanzielle Seite seiner Unterfan-

gen fest im Griff. Traude Steinberger ist eine tatkräftige Frau, die fest mit beiden Beinen auf dem Boden der Realität steht. „*Gemma's halt wieder an!*“, hörte man sie öfters sagen.

Flatzer Straße 141  
 2620 Ternitz-Flatz  
 Tel.: 02630/37131, Fax: 02630/33240  
 www.dinhobl-metall.at  
 Email: firma@dinhobl-metall.at

o m e t a l l b a u  
**DINHOB L**



*Eröffnung der neuen Verkaufsfläche von 500m<sup>2</sup> 1979*

Das Warenangebot vergrößerte sich ständig, das Platzproblem blieb. Es waren unzählige kleine Umbauten, die in den 70er-Jahren zwischen Brabetz- und Franz-Krinninger-Gasse erfolgten um den stetig steigenden Kundenandrang bewältigen zu können. 1979 hatte man eine Verkaufsfläche von 500 m<sup>2</sup> erreicht und eröffnete im Oktober desselben Jahres einen stattlichen Supermarkt mit angegliederter Textilabteilung.

Aber Hans Steinberger hatte noch mehr vor. Mit eigenhändig entworfenen Flugblättern wollte er die

Bekanntheit in den umliegenden Orten steigern, denn die Einkaufsgewohnheiten wandelten sich: Die verstaatlichte Industrie im Raum Ternitz sorgte für eine geringe Arbeitslosigkeit im Bezirk. Die Arbeiter verdienten gut und so hielt bald das Automobil in vielen Haushalten Einzug. Man fuhr nach Neunkirchen einkaufen. Dieses vergrößerte Einzugsgebiet versuchten die Steinbergers zu nutzen: Sohn Hans produzierte die Druckfolien und bediente am Wochenende die hauseigene Offset-Druckmaschine. In Bananen-Kartons verpackt, lieferte man die Blätter an befreundete Pensionisten aus, die sie an die Haushalte verteilten. Um die 3.000 Stück wurden damals hergestellt. Heute liegt die Auflage der Steinberger-Blätter bei 18.000 Stück.



*Das Kassa-Team mit den neuen Kassatischen 1979*



**SWIETELSKY**  
Baugesellschaft m.b.H.



**Straßenbau, Tiefbau  
Sportplatzbau, Kanalbau**

2620 Loipersbach/Neunkirchen  
Tel.: 02635/63206

### 3. Einzug der elektronischen Datenverarbeitung die 80er-Jahre

**Computergestütztes Rechnungswesen in den Kinderschuhen**  
**Entstehen des Qualitätsbegriffs im Lebensmittelhandel**  
**Frischfleisch-Verkauf als neuer wichtiger Umsatzträger**  
**Abrundung der Produktpalette durch Kaffeehaus und Blumengeschäft**

**Herausforderung:** Wie kann man die Geschäftsabläufe zahlenmäßig in den Griff bekommen?



In den 80ern wurde die Parkplatzsituation vor dem Geschäft zu einem ernstesten Problem. Immer mehr Kunden kamen mit dem Auto. Glücklicherweise konnte ein Grundstück gegenüber der Straße erworben werden. So hatte man als erster Markt in Neunkirchen einen Parkplatz! Die Zahl der übrigen kleinen Einzelhändler nahm kontinuierlich ab. Mangels Expansionsmöglichkeiten konnten sie mit der Angebotsvielfalt nicht entsprechend mitwachsen und verloren so ihre Kunden.

An die SPAR-Werbe-Slogans aus dieser Zeit werden sich einige noch erinnern können: „So nah bei SPAR“ oder „Ich gehe gern zu SPAR“ zählten zu den Bekanntesten.

Hans Steinberger begann mit der Grillhendl-Braterei am Parkplatz, anfangs mit geborgten Grillern. Von den Kunden wurde dieses Service sehr gut angenommen. Nach dem Einkauf nahm man noch schnell ein



*Hans Steinberger jun. beim Plakatieren der Sonderangebote 1982*



*Geschäftseinblick 1982*

knuspriges Grillhendl mit, da machte es auch nichts, wenn man sich einmal verplauderte und nicht mehr zum Kochen kam.

Insgesamt waren die Geschäftsabläufe im Gegensatz zu heute immer noch recht simpel, trotz mittlerweile beachtlicher Verkaufsfläche. Zur technischen Ausstattung eines Supermarktes gehörten lediglich zwei bis drei halbmechanische Kassen. Unvorstellbar, wie der Geschäftsablauf damals ohne Computer, Fax und E-Mail funktionieren konnte. Auch Leergut-Rücknahmeautomaten waren noch nicht erfunden. Leerflaschen und Kisten wurden von den Mitarbeitern in der Obst- und Gemüseabteilung händisch entgegen genommen. Hans Steinberger jun. erinnert sich noch, wie er als Kind beim Leergut mithalf: *„Leergutbons, die wie heute üblich vom Rücknahme-Automaten gedruckt werden, gab es nicht. Wir verwendeten eine Art Jeton je nach Pfandwert, ähnlich wie im Casino. Die wurden für zurückgebrachtes Leergut an die Kunden ausgegeben und dann an der Kasse gutgeschrieben.“*

1983 eröffnete man am Holzplatz, im Zentrum Neunkirchens, die *Feinkost-Ecke*. Dieses Geschäft war jahrelang das Aushängeschild der Steinbergers. Neben Obst und Gemüse wurden hier auch Feinkostwaren und Delikatessen angeboten. Hans Kloiböck, der bei Steinberger seine Lehrzeit als Einzelhandelskaufmann verbracht hatte, führte den Laden mit viel Liebe und Perfektion. Qualität war in dieser Zeit nicht selbstverständlich in der Lebensmittelbranche. Der



*Außenansicht der Feinkost-Ecke Mitte der 80er-Jahre*

Qualitätsbegriff entstand erst nach und nach und die Kunden waren positiv überrascht von Geschmack, Frische und Auswahl.

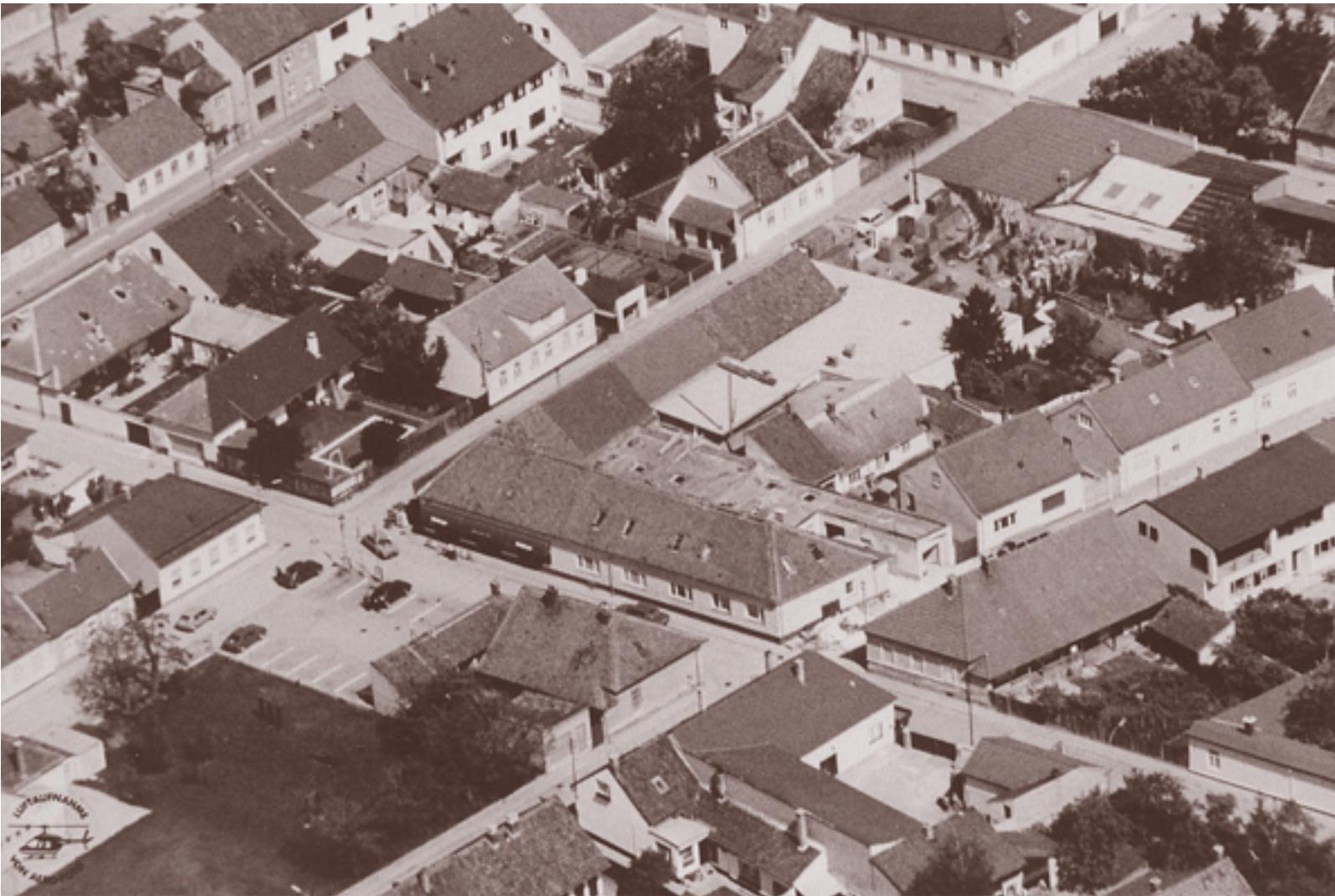
1985 gab es erneut große Umbautätigkeit im Stammgeschäft. Der Textilbereich platzte aus allen Nähten, man brauchte unbedingt mehr Fläche. Deshalb wurde der Hinterhof überbaut und somit ein neuer Trakt für Textilien und auch Büro geschaffen.

Die Buchhaltung hatte man zu dieser Zeit gerade außer Haus gegeben. Die Steuerberater verfügten schon über recht brauchbare Software für Finanzbuchhaltung. Bisher waren die Bücher bei Steinberger per

Gymelsdorfer Gasse 6  
2700 Wiener Neustadt  
Tel.: 02622/23695-0, Fax: 02622/23695-11  
www.mueller-zt.at  
Email: office@mueller-zt.at



**DIPL. ING. FRANZ S. MÜLLER**  
ZIVILTECHNIKER GESMBH FÜR BAUINGENIEURWESEN  
ALLG. BEEIDETER UND GERICHTL. ZERTIF. SACHVERSTÄNDIGER



*Luftaufnahme des Geschäftsareals 1985*

**KÖLBL**

**BETON-FERTIGTEILWERKE  
BAU GES.M.B.H.**

2700 Wiener Neustadt  
Badener Straße 5  
Tel.: 02622/27726  
Fax: 02622/27726-35

Email: [buerowr.neustadt@koelbl-bau.at](mailto:buerowr.neustadt@koelbl-bau.at)

Hand geführt worden; man trug die täglichen Geschäftsgänge in ein Kassabuch, Wareneingangsbuch, usw. ein. Mit einer Tischrechenmaschine wurden alle notwendigen Berechnungen im Haus durchgeführt – von kleinen, stets griffbereiten Taschenrechnern vermochte man damals nur zu träumen.

*„Sie thronte auf dem Schreibtisch, die riesige alte Rechenmaschine. Eine graue „Olivetti“, die uns gute Dienste leistete. Sie beherrschte alle 4 Grundrechnungsarten. In eingeschaltetem Zustand summierte sie irgendwie unangenehm, und wenn sie druckte, war es überhaupt sehr laut im Büro. Das Druckwerk arbeitete in Rot und Schwarz. Man tippte die Ziffern quasi blind ein, denn Digitalanzeigen gab es damals noch nicht“,* entsinnt sich Traude Steinberger der alten Bürozeiten.

Auch im Sortiment veränderte sich einiges. Frischfleisch-Verkauf war bisher eine Domäne der zahlreichen Fleischhauer im Ort. Die meisten Supermärkte führten keines. Hans Steinberger setzte jedoch stark auf dieses Sortiment. Schon in den frühen 80ern begann er mit dem Frischfleisch-Verkauf vom Stock. Damals nur von Dienstag bis Samstag, montags gab es generell kein Fleisch. 1986 stellte er Rudolf Foidl, einen Fleischermeister, ein. Man begann Frischfleisch selbst abzupacken und zusätzlich auch in Selbstbedienung zu verkaufen – mit großem Erfolg!

Obst und Gemüse kaufte der Geschäftsmann höchstpersönlich am Großmarkt in Wien-Inzersdorf ein.

Zweimal wöchentlich fuhr er mit einem großen Lkw frühmorgens um vier auf den Großgrünmarkt und kaufte palettenweise frische Ware ein. Die Erfahrung vom Gemüsegroßhandel seines Vaters konnte er hier gut einbringen. Die Preise für Obst und Gemüse waren niedrig, die Spannen gut. Und vor allem: Die Konkurrenten in Neunkirchen hatten zu dieser Zeit so ihre Probleme mit der Versorgung mit Frischware. Die Umsätze stiegen laufend und belohnten den Chef für die Mühe, die er in den Obst-Gemüse-Verkauf investierte.

Auf dem Grundstück des ehemaligen Lagers wurden 1986 das Imbiss-Café *Pick-Nick* und die *Blumenstube* eröffnet. Hans Steinberger hatte damit das Flair eines kleinen Einkaufszentrums in die Franz-Krinninger-Gasse gebracht.



*Das neu dazu gekommene Imbiss-Café „PICK-NICK“ 1986*

2620 Neunkirchen  
Wienerstraße 88  
Tel.: 02635/64330, Fax: DW 30  
Email: info@elektro-schuster.com  
www.elektro-schuster.com



**Elektro SCHUSTER**  
Elektroinstallationen  
Netzwerk- und Gebäudetechnik

Der stetig steigende Kundenandrang machte jedoch noch weitere Zubauten unerlässlich. Umliegende Grundstücke und Althäuser konnten glücklicherweise angekauft werden. Ohne diese Liegenschaften wären alle zukünftigen Geschäftserweiterungen nicht möglich gewesen.

Zu diesem Zeitpunkt trat nun auch Hans Steinberger jun. in den elterlichen Betrieb ein. Er assistierte dem Senior bei seinen Vorhaben. Den Geschäftsablauf kannte er aus seiner Schulzeit durch die vielen Feri-  
alpraktika im eigenen Betrieb sehr gut.

1989 wurde der erste Personal-Computer installiert. Hans, frisch gebackener HAK-Absolvent, holte die vom Steuerberater durchgeführte Buchhaltung wie-



*Grillhendl-Kirtag vor dem „Pick-Nick“ 1988*

der ins Haus zurück. Er reorganisierte das Rechnungswesen und führte die elektronische Datenverarbeitung ein. Die Stapel an Rechnungen auf den Schreibtischen reduzierten sich, die riesigen Wareneingangsbücher verschwanden und die alte „Olivetti“ trat immer mehr in den Hintergrund.

Es war eine spannende Zeit, denn es gab bis dato für keines der Geschäftsfelder eine zahlenmäßige Auswertung. Zwar wurde eine Jahresbilanz erstellt, die beinhaltete aber keine detaillierten Daten über Lieferanten, keine Umsätze der einzelnen Warengruppen, keine Vergleichsrechnungen vom aktuellen Jahr zum Vorjahr. Mit der Zeit bekam Hans jun. ein gutes Gefühl für die Vorgänge im Betrieb und auch dafür, wie sich diverse Aktivitäten buchhalterisch auswirkten.



*Platzkonzert des Neunkirchner Musikvereins auf Steinberger's Parkplatz 1989*

## 4. Die Einkaufszentren kommen! die 90er-Jahre

### Einkaufszentren als neue Konkurrenten

### EU-Beitritt bringt starke Produktausweitung

### Zeit der großen Expansion im Handel

### EDV-Einsatz in fast allen Geschäftsbereichen

### Scannerkassen revolutionieren den Kassiervorgang

### Verlängerung der Öffnungszeiten am Freitagabend und am Samstagnachmittag

**Herausforderung:** Wie und wo kann man rationalisieren, um Kosten zu sparen?

In den 90ern schlitterte KONSUM in die Krise. Seine Marktanteile begannen bereits in den 80er-Jahren zu sinken. 1995 musste Konkurs angemeldet werden. KONSUM war am Ende und somit auch ein Teil österreichischer Handelsgeschichte. Auch bei MEINL herrschte Krisenstimmung und es wurden fast alle Filialen verkauft. Aus dieser Entwicklung heraus konnte SPAR um die 280 Standorte akquirieren. Diese mächtige Expansion brachte die SPAR-Zentrale St. Pölten an die Grenzen ihrer Kapazität. Lagerzubauten waren notwendig und insgesamt verdoppelte sich der SPAR-Konzernumsatz in den Jahren zwischen 1990 und 2000.

Aber auch für die Steinbergers war es ein turbulentes Jahrzehnt. Sie wagten sich gleich zu Beginn der 90er an einen sehr großen Umbau heran. Der Altbestand musste total umgekrempelt werden. Ein hoher Baukran beherrschte die Baustelle. Trotzdem blieb der Geschäftsbetrieb im vollen Umfang aufrecht. Die Ge-

schäftsvergrößerung erforderte sogar den Kauf eines Straßestücks. Die Meranergasse war bisher die große Hürde, um mit dem vollen Einkaufswagen vom Geschäft den Parkplatz zu erreichen. Durch diesen



*Geschäftsvergrößerung Modebereich 1990*

2753 Markt Piesting  
Bergholdstraße 2  
Tel.: 02633/42244  
Fax: 02633/42297  
Email: office@moller.at

**Ing. Erich Moller**  
**Bauunternehmen**



*Hans Steinberger mit den Direktoren der SPAR-Zentrale St. Pölten bei der Eröffnung 1991*

Straßenkauf konnten Parkplatz und Geschäft zu einer einzigen Fläche zusammengeführt werden.

Am 18. März 1991 erstrahlte das Einkaufszentrum EUROSPAR Steinberger im neuen Glanz: mit einer Verkaufsfläche von 1000 m<sup>2</sup> allein im Supermarkt, weiteren 300 m<sup>2</sup> für Textilien und dem nunmehr integrierten Blumengeschäft. Endlich war Platz, die Waren so zu präsentieren, wie man es immer schon wollte. Es gab eine Salatbar, 10 Meter Kühlregale für Molkereiprodukte, Getränke konnten palettenweise angeboten werden, ein neuer Leergut-Rücknahmeautomat war installiert und erstmals in Neunkirchen verwendete man ein Pfandsystem für Einkaufswagen. 60 Parkplätze sorgten für einen Kundenzustrom auch aus weiter entfernten Gebieten.



*Die neue erweiterte Textil-Abteilung 1991*

Die Steinbergers wussten bereits, dass demnächst am anderen Ende Neunkirchens große Konkurrenz auf sie zukommen würde: ein Einkaufsmarkt mit einer Fläche, die dreimal größer war als die eigene. Doch sie ließen sich davon nicht entmutigen. Der gelungene Um- und Zubau brachte frischen Wind, sowohl für die Crew als auch für die Kunden. Man blickte positiv in die Zukunft und dachte, dass die nun erreichte Geschäftsgröße für „immer und ewig“ ausreichen würde.

Tochter Susi kam 1991 nach absolvierter HAK-Matura und einem Praxisjahr bei einem befreundeten Modegeschäft im Weinviertel in den Betrieb. Da sie schon als Kind beim Textileinkauf gerne dabei war, lag es auf der Hand, dass der Modebereich einmal ihr Betätigungsfeld werden sollte. Sie übernahm die Verantwortung für die Boutique in der Innenstadt und



*Außenansicht unseres Einkaufszentrums 1992*

krepelte dort auch gleich einiges um. Gemeinsam mit ihrer Mutter war Susi auch für den Einkauf im Modehaus zuständig. Mit viel Fingerspitzengefühl wurden die richtigen Lieferanten und Kollektionen für ihre Kunden ausgesucht.

Für den Herbst 1992 ließen sich die beiden etwas Neues einfallen: Die Vorbereitung der 1. Hausmodenschau kostete ihnen viel Mühe. Umso stolzer waren sie, als sie die Models einer Innsbrucker Agentur mit ihren Kleidern auf dem Laufsteg sahen. Das Publikum

genoss die Atmosphäre, in der die Herbstmode direkt im Haus präsentiert wurde. Mittlerweile sind für viele Kunden Steinbergers Modeschauen zu einem Fixpunkt im Frühjahr und Herbst geworden.

Der Senior trug 1993 dem Trend zu Frischbacköfen und somit stündlich ofenfrischem Gebäck Rechnung, indem er als erster Supermarkt Neunkirchens einen Backofen anschaffte. Brot und Gebäck wurden laufend nachgebacken. Im Geschäft roch es plötzlich auch am späten Nachmittag verlockend nach frischen Semmeln.

**Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen**  
 2700 Wiener Neustadt  
 Neunkirchner Straße 34  
 Tel.: 02622/28073-0, Fax: -4  
 E-Mail: [geometer.pazourek@aon.at](mailto:geometer.pazourek@aon.at)



**G E O M E T E R**

**DIPL. ING. KARL PAZOUREK**

Die Geschäftsabläufe wurden stetig komplexer, das Sortiment wuchs auf 10.000 Artikel an. Wie konnte man die Abteilungen kostenmäßig in den Griff bekommen? In der 1998 eingerichteten Homepage des Unternehmens heißt es: *„Wir wollten alles wissen; wer, wo und was welche Kosten und Erträge verursacht. Bisher war dieses Denken nicht notwendig gewesen. Man plante über den Daumen – und es funktionierte ... aber eben nur bisher.“*

Als einer der ersten SPAR-Kaufleute Niederösterreichs installierte der Junior 1994 ein Warenwirtschaftssystem und Scanning an den Kassen. Dieser Schritt stellte wahrlich eine Revolution im Kassivorgang, im Bestell- und Lagerwesen der Steinberger's dar. Die Kunden erhielten nunmehr einen weitaus aussagekräftigeren Kassabon mit genauen Artikeltext-



*Der neue „Linauer“ Frische-Backshop 1993*



*1. Modeschau 1992*

ten. Bisher hatte man sich mit einer Zahlenkolonne am Bon zufrieden geben müssen. Zur Freude der Mitarbeiter fiel dabei auch die lästige Preis-Etikettierung jedes einzelnen Artikels weg. Statt dessen mussten anfangs die Strichcodes teilweise händisch an den Artikeln angebracht werden. Was heute selbstverständlich ist, nämlich ein EAN-Strichcode auf jeder handelsüblichen Ware, war damals nicht so. Doch der Aufwand lohnte sich, es funktionierte!

1996 führte Susi Steinberger auch im Modebereich ein Warenwirtschaftssystem ein, um noch genauer über die Gängigkeit verschiedener Größen und Warengruppen

Bescheid zu wissen. Durch diese Informationen konnte beim Ordern besser auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche eingegangen werden. Sie setzte verstärkt auf junge Damenmode und eröffnete mit der Marke *Chaloc* den ersten „Shop-in-Shop“ bei Steinberger. Ein Trend, der sich bald mit weiteren Marken fortsetzte.

Durch den EU-Beitritt Österreichs 1995 weiteten sich die Sortimente im Lebensmittelbereich und man hatte eine wahre Artikelflut zu bewältigen. Aus diesem Grunde waren die 90er generell geprägt von Rationalisierungen und Verbesserungen in der Logistik. Das Einsparungspotenzial durch Scanning stellte nur einen kleinen Teil davon dar. SPAR baute die Kühllogistik aus. Frische Milch lieferte nicht mehr die Molkerei, sondern der SPAR-Lkw. Das Sortiment im Molkerei-Bereich verdoppelte sich damit. Damals fragte man sich, ob es überhaupt Sinn mache, so viele Sorten an Butter, Joghurts und Milch anzubieten. Heute ist diese Auswahl selbstverständlich.

1998 investierte SPAR in ein vollautomatisches Zentrallager in Wels. In dieser modernsten High-Tech-Logistikzentrale in Europa werden täglich 120.000 Kartons an Ware eingelagert, kommissioniert und an die 1500 SPAR-Geschäfte österreichweit ausgeliefert.

Das Sortiment bei Steinberger wuchs auf stattliche 11.000 Artikel an. Jeder Zentimeter in den Regalen war ausgenutzt und optimal bestückt. Regal- und Sortimentsmanagement wurde für den Junior zu einer wichtigen Aufgabe. Jede Woche 20, 30 neue Produk-



*Die Familie vor dem Geschäftseingang 1998*

te – wohin damit, war die Frage. Die Bestückung dieses Riesensortiments verursachte aber auch zusätzliche Kosten. Und so wandelten sich die Aufgaben im Geschäft. Es galt viele Aufgaben und Abläufe zu verändern, um rationeller arbeiten zu können.

Durch die Verlängerung der Ladenöffnungszeiten am Freitagabend und am Samstagnachmittag veränderten sich nicht nur die Einkaufsgewohnheiten der Kunden, sondern auch die Arbeitszeiten der MitarbeiterInnen. Bis zu diesem Zeitpunkt gab es bei Steinberger praktisch nur Vollzeitkräfte. Ein wöchentlich wechselnder Arbeitsplan wurde eingeführt. Überstunden wurden sukzessiv abgebaut und gleichzeitig konnte mittels Teilzeitarbeitsmodellen mehr Rücksicht auf die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen genommen werden.

### **Brüder Siegel GmbH**

2522 Oberwaltersdorf

Ebreichsdorferstraße 27

Tel.: 02253/7474-0, Fax: 02253/7474-9

Email: siegel@siegel.at • www.siegel.at

- Einkaufswagen und Zubehör
- Kundenführung
- Kassentische
- Shopseinrichtungen

**SIEGEL**

## 5. Der Euro - unser neues Geld „die Jahrtausend-Wende“

**Einführung des Euro verunsichert die Konsumenten**  
**Einzug des Internets in die Handelsszene**  
**Neue unglaubliche Sortimentsvielfalt aus aller Welt**  
**Bargeldloses Einkaufen mittels Bankomat-Kassen**  
**Kaufzurückhaltung und „Geiz-ist-geil“-Welle**  
**Kampf gegen die Diskonter**

**Herausforderung:** Wie kann man der Kaufzurückhaltung entgegenwirken?



*Im Dezember 2000 machte der Coca-Cola-Truck Halt bei Steinberger*

Das letzte Jahr des alten Jahrtausends begann vielversprechend: Mitte 1999 hatte ein Konjunkturaufschwung eingesetzt, der bis ins Jahr 2000 andauerte. Daher war die Zeit um das Jahr 2000 auch für die Steinbergers eine gute Zeit. Es herrschte Aufbruchs-

stimmung und der Handel konnte sich durch den Konjunkturaufschwung über gute Umsätze freuen.

Das Internet verbreitete sich rasend schnell unter der Bevölkerung. Immer mehr Haushalte waren an das weltweite Datennetz angeschlossen. Hans Steinberger jun. etablierte unter [www.steinberger-online.at](http://www.steinberger-online.at) eine Homepage, wo er das Unternehmen präsentierte.

Auch die Möglichkeit des bargeldlosen Bezahlens an der Kasse nutzten die Kunden immer öfter. Im österreichischen Lebensmittelhandel waren Bankomat-Kassen mittlerweile zum Standard geworden.

Für den Jahrtausendwechsel erwartete man den großen technischen Zusammenbruch. Computerexperten der ganzen Welt warnten vor veralteter Soft- und Hardware, die nicht „Y2K“-fähig war. Um alle Risiken diesbezüglich zu vermeiden, wurden viele veraltete Geräte im Geschäft erneuert: Neue Waagen wurden

**der  
weinfinder**

**Michael Ulrich**  
 2620 Neunkirchen  
 Hauptplatzpassage 12  
 Mobil: 0650/5051975  
[www.der-weinfinder.at](http://www.der-weinfinder.at)

gekauft, neue Software für Computer und Kassen angeschafft. Alle rüsteten sich – und nichts passierte.

Auch die Boutique *Piccadilly* sollte fit für das neue Jahrtausend werden. Nach den Ideen von Susanne Steinberger entstand 2001 eine offene und einladende Glasfassade, wodurch das alte Geschäftslokal eine zeitgemäße Note erhielt.

Im April 2000 hatten die Technologie-Aktien nach gewaltigen Höhenflügen eine Bruchlandung erlitten. Zahlreiche Unternehmen der schnell gewachsenen „*New Economy*“ verschwanden so schnell von der Bildfläche, wie sie aufgetaucht waren. In der Folge brach in vielen Industriestaaten die Konjunktur ein; die überzogenen Erwartungen auf ein beständiges weltweites Anwachsen der Wirtschaft hatten einen deutlichen Dämpfer erfahren.

2002 kam der Euro. Hans Steinberger jun. zeichnete für die Euro-Einführung verantwortlich und begann rechtzeitig mit den Vorbereitungen. Unter anderem musste auf allen Produkten sowohl der Euro- als auch der Schillingpreis ersichtlich sein – eine aufwändige Aktion. Schlussendlich aber war alles perfekt gekennzeichnet, alle Kassiererinnen waren eingeschult, EDV und Kassen umgestellt, die neuen Euromünzen und -scheine eingelagert. Eigentlich konnte bezüglich Euro nichts passieren.

Irrtum! Obwohl die technische Seite der Umstellung problemlos klappte – die Einführung der neuen Wäh-



*Boutique „Piccadilly“ nach dem Umbau 2001*

rung hatte man sich leichter vorgestellt. Auch heute, Jahre danach, rechnen viele immer noch in Schilling um. Ein „*gutes Gefühl*“ für den Euro konnte sich bis dato kaum einstellen. Einige Branchen erhöhten ihre Preise eklatant, worüber die Konsumenten wenig erfreut waren.

SPAR versuchte dem Pauschalurteil „*Euro ist Teuro*“ mit einer „*Euro-Abrundungsgarantie*“ schon im Vorfeld entgegenzuwirken. Diese Garantie besagte, dass es während der Umstellungsphase zu keinen Preiserhöhungen kommen durfte. Gleichzeitig rundeten die SPAR-Geschäfte bei ihrer Preisgestaltung die dritte Stelle hinter dem Komma zum Vorteil ihrer Kunden generell ab.

Aber trotz Garantien und gesetzlich verordneter doppelter Preisauszeichnung waren die Menschen verunsichert. Der Wert der Währung war schwer abschätz-

## beisteiner werbetechnik

werbeträger  
beschriftung  
digital & siebdruck  
sonnenschutzfolien auf glas

2732 Würflach  
t 0664 / 230 20 63  
f 02620 / 22 5 22

office@beisteiner-werbetechnik.at  
www.beisteiner-werbetechnik.at

**SPAR**

DAS EINKAUFSMAGAZIN DER SPAR GRUPPE      Woche 1+2/2002

Über 40.000 Artikel verbilligt!  
Sensationelle Euro Start-Aktionen!  
Gnadenlose 1 Euro-Angebote.

Neu bei SPAR:  
Der Euro-Preis-  
beißer beißt  
die Preise klein

Angebote gültig ab  
Mittwoch, 2.1. bis  
Donnerstag, 17.1.2002

Angebote gültig bei:  
SPAR  
EUROSPAR  
INTERSPAR

39% BILLIGER!

statt bisher ATS 22,84

**13.76**

**ATS**

**€ 1,-**

Der SPAR Euro-Preisbeißer ist ein einzigartiges Werbemittel der SPAR Gruppe.

Kurs: 1 € = 65 13,7603

Der Großmarkt EUROSPAR      SPAR      Der Mega-Markt INTERSPAR

SPAR-Flugblatt mit der EURO-Abrundungsgarantie

bar. Kunden reagierten mit Kaufzurückhaltung, und das war der Nährboden für den Aufstieg der Discounter. Sie konnten ihren Marktanteil in diesen Jahren fast verdoppeln. Eine „Geiz-ist-geil“-Welle schwappete über das ganze Land.

Das Jahr 2004 wurde zum härtesten Jahr für die Lebensmittelbranche. Die Konzern-Chefs lieferten sich erbitterte Kämpfe mittels Aktionspreisen oft mit mehr als -50 % Preisreduktion. Der Sparkurs der Regierung, die EU-Osterweiterung, die Knappheit in den Haushaltsbudgets, steigende Arbeitslosigkeit, Zukunftssangst – all diese Faktoren führten zu einem realen Rückgang der Umsätze im Lebensmittelhandel. Um die Marktanteile zu erhalten, versuchten die Konzerne möglichst jeden Winkel Österreichs mit einem eigenen Lebensmittelmarkt zu besetzen. Unzählige neue Märkte schossen im ganzen Land aus dem Boden.

Währenddessen hatte sich der Marktanteil der Discounter, wie z. B. HOFER, LIDL oder PENNY, weiter erhöht und betrug 2004 fast 30 %. Die klassischen Supermärkte nahmen als Kampfmaßnahme viele Eigenmarken und „No-Names“ in ihr Programm auf. Deren Preisniveau konnte gut mit dem der Discounter mithalten.

Die Steinbergers kämpften ebenso um ihre Umsätze und um ihre Kunden. Aber sie wussten bereits, dass sie mit dem jetzigen Geschäft im harten Wettbewerb langfristig nicht weiter bestehen würden.

## 6. Der „neue“ Steinberger ab 2005

**Neubau des Einkaufszentrums und damit völlig neuer Marktauftritt**

**Weitere Vergrößerung der Produktpalette**

**Café-Bereich als Aufwertung für den gesamten Standort**

**Neuausrichtung der Warenpräsentation**

**Gestaltung optimaler logistischer Abläufe im Betrieb**

**Herausforderung:** Wie kann man eine klare Identität und Abgrenzung gegenüber der Konkurrenz entwickeln?

Hans Steinberger jun. und seine Schwester Susanne setzten 2005 einen großen Schritt in Richtung Zukunft des Unternehmens. Das bisherige Geschäft war in die Jahre gekommen und der Altbestand der Gebäude einfach zu verwinkelt für ein zeitgemäßes Einkaufen. Verschiedenste Um- und Zubauvarianten wurden entworfen und diskutiert, sie machten jedoch kaufmännisch alle keinen Sinn. Dann überlegte man u. a. eine Übersiedlung an einen stärker frequentierten Platz an der Durchfahrtsstraße Neunkirchens. Aber schlussendlich war dann doch der für die Steinberger-Kunden über Jahrzehnte gewohnte Standort das entscheidende Argument dort zu bleiben, wo man immer schon war und das Einkaufszentrum am selben Platz neu zu bauen.

Die bisher erfolgreiche Grundkonzeption mit EURO-SPAR-Markt, Mode- und Blumengeschäft, sollte bleiben. Neu dazu kam ein ansprechender Café-Bereich. Im EUROSPAR selbst wollten sich die Steinbergers



*Abbrucharbeiten Anfang Mai 2005*

mit einer völlig neuartigen Marktkonzeption bewusst von den anderen Märkten unterscheiden. Mit einem Riesen-Sortiment sollten die Vielfalt der Lebensmittelwelt präsentiert werden und die Kunden zu gesun-

der, abwechslungsreicher Ernährung animiert werden. „Anders sein“ lautete das Erfolgsrezept, um gegen die immer stärker werdende Konkurrenz auch für die nächsten Jahre gerüstet zu sein.

Das Jahr 2005 war in Wirklichkeit kein guter Zeitpunkt für eine Investition dieses Umfangs, ähnlich wie bei der Gründung der Firma in den 20er-Jahren. Wieder gehörten eine große Portion Wagemut und Pioniergeist dazu. Hatte man in den vergangenen Jahrzehnten meist davon ausgehen können, dass „alles“ immer besser werden würde, musste man nun mit neuen Mitbewerbern, mit Konsumrückgang und stagnierenden Haushaltsausgaben rechnen.

Und trotzdem, am 20. April 2005 begannen die Steinbergers mit dem Abbruch der alten Geschäftsgebäude. Die Planung für den neuen Markt war abgeschlossen, die Finanzierung stand fest und vor allem gab es eines: das Konzept, um den Betrieb im EUROSPAR-Markt während der gesamten Bauzeit aufrechterhalten zu können. Dabei ging man in 2 Baustufen vor: Zuerst sollte der rechte Teil des Gebäudes gebaut werden, anschließend in diesen Teil übersiedelt, in der zweiten Phase dann der linke Teil abgerissen und neu errichtet werden. Das alles erforderte ein enormes Maß an Präzision in der Abwicklung. Der Modebereich und das Blumengeschäft mussten für einige Monate geschlossen bleiben.

Beim Abbruch der alten Mauern bewiesen die Baggerfahrer ihr enormes Können und ihre Erfahrung. Das

Gebäude in der Mitte auseinander zu teilen, hatte man sich leichter vorgestellt. Viele Beton- und Eisenträger mussten durchtrennt werden. Im Geschäft war Staub der größte Feind. Staubschutzwände wurden doppelwandig errichtet, um den nötigen Schutz zu gewährleisten. Trotzdem blieb eine gewisse Staub- und Lärmbelastung. Auch mit Stromausfällen und Wassereintrüben lernte man im Laufe der Zeit umzugehen. Für die Mitarbeiter stand Improvisation an der Tagesordnung. Die elektrische Anspeisung, alle Daten- und Telefonleitungen mussten verlegt werden. Der Bürobetrieb wurde provisorisch im ehemaligen Blumengeschäft untergebracht.

4 riesige Betonsäulen mit 2 Meter tiefen Fundamenten errichtete man mitten im Verkaufsraum in etlichen Nachtschichten. Das war nötig, um das neue 28 Meter breite Leimbinder-Dach gleichzeitig über Alt-



*Ausheben der Fundamente im alten Geschäftsteil*

und Neubau spannen zu können. Über diesen Fundamenten wurde dann die Decke aufgeschnitten, der Dachstuhl entfernt und schließlich die ganze Gebäudehälfte gegen Regenwasser abgedichtet.

Anfang Juni waren die Vorarbeiten soweit fertig, dass die Stahlbeton-Stützen mit dem Kran in den noch bestehenden Verkaufsraum eingeführt werden konnten. Alleine die Anlieferung, aber natürlich auch das Einsetzen der 15 Meter langen und je 22 Tonnen schweren Betonträger war eine spannende Sache. Im Gasthaus vis-à-vis herrschte beste Stimmung unter den Schaulustigen.

Durch die Verwendung von Fertigteilen war das neue Gebäude schnell aufgebaut. Im Juli wurde die Dachkonstruktion fertig gestellt, die Glasfassade errichtet und der Estrich betoniert. Im August startete man mit



*Das neue Dach nimmt Formen an, Juni 2005*



*Versetzen der bis zu 28 m langen Leimbinder*

dem Innenausbau, mit den Zwischenwänden und bereits mit Teilen der Einrichtung. Für alle Beteiligten begann eine stressige Zeit, wollte man doch Anfang September nicht nur den Modebereich vollständig eröffnen, sondern auch den EUROSPAR in die neue Gebäudehälfte übersiedeln. Dazu kam noch die Neugestaltung des gesamten Parkplatzes. Es stand also jeweils nur eine Parkplatzhälfte zum Parken zur Verfügung. Die Treue der Steinberger-Kunden zu ihrem Geschäft wurde auf eine harte Probe gestellt.

Alle Mitarbeiter und Professionisten waren nunmehr rund um die Uhr beschäftigt, um einen provisorischen

## GERÄTE-DUCH

2225 Zistersdorf

Tel.: 02532/8451

Fax: 02532/8453

Email: geraete-duch@aon.at

**GERÄTE-DUCH**

VERKAUF und SERVICE

von

GASTRONOMIE- u. KÜHLGERÄTEN



*Der linke, alte Geschäftsteil wurde mit dem neuen Dach überspannt, Ende Juli 2005*

Geschäftsbetrieb auf der neuen Geschäftsfläche zu garantieren. Kein leichtes Unterfangen, denn man hatte statt 1000 m<sup>2</sup> nur mehr knappe 700 m<sup>2</sup> zur Verfügung. Das Lebensmittelsortiment musste geschrumpft werden. Welche Produkte konnten vorübergehend aus dem Programm genommen werden, ohne Kunden zu verärgern? Da war Fingerspitzengefühl gefragt. Die Getränke-Abteilung samt Leergut-Automat wurde in ein Zelt am Parkplatz ausgelagert. Auch das Lager befand sich dort, denn im Neubau war einfach zu wenig Platz dafür.

Alles ging gut! Susanne Steinberger lieferte eine bravouröse Eröffnung im Modebereich punktgenau zum 6. September. Dieser Teil konnte bereits zur Gänze fertig gestellt werden. Ein modernst eingerichteter Verkaufsraum mit verschiedenen Marken-Cornern renommierter Firmen lockte unzählige Kunden an.

Im EUROSPAR herrschte hingegen zu Beginn noch Chaos. Es war eine Eröffnung in einem Provisorium. Niemand wusste genau, wo sich welcher Artikel befand. Mehrere Mitarbeiter waren nur dafür abgestellt, den Kunden beim Suchen zu helfen. 3 bis 4 Wochen brauchte die Mannschaft, um diesem Durcheinander Herr zu werden. Aber mit der Zeit spielte sich alles ein und Wochen später fühlten sich Kunden und Mitarbeiter schon recht heimelig im neuen Markt. Obwohl die zur Verfügung stehende Verkaufsfläche in diesem Zwischenstadium wirklich nichts mehr mit einem großen EUROSPAR-Markt zu tun hatte, besuchten sogar sehr viele neue Kunden das Geschäft.



*Provisorische Bestückung der Regale im EUROSPAR*



*Abriss der linken Gebäudehälfte September 2005*

Der Abriss der linken Gebäudehälfte wurde in knapp 3 Wochen durchgeführt. Anfang Oktober standen bereits die ersten Außenmauern und Ende des Mo-



Willkommen in der faszinierenden Welt der Lebensmittel!



*Die Crew*



*Aussenbereich ein Monat vor Eröffnung*

nats musste der Bau nach außen hin wieder dicht sein, wenn der Zeitplan halten sollte. Am 1. November begann man mit der Demontage der riesigen Trennwand zwischen linker und rechter Geschäftshälfte. Spätestens jetzt konnten die Kunden erahnen, wie groß der neue „Steinberger“ werden würde. Parallel dazu wurde natürlich weiter geplant und nachgedacht, wie alles Anfang Dezember im Detail aussehen sollte.

Die letzten Wochen vor der Fertigstellung vergingen wie im Flug. Der neue Steinofen fürs ofenfrische Gebäck ging in Betrieb, die zweigruppige Kaffeemaschine mit Kolbenzylinder wurde angeschafft, der 6 Meter hohe Apfelbaum für den Frische-Marktplatz aufgestellt, ein Geldausgabe-Automat und neue Kassen- und Waagensysteme installiert. Nur 3 Tage brauchten die Monteure, um die 250 Laufmeter Regale aufzubauen. Anschließend ging's an die gut überlegte Bestückung. Immerhin sollte für über 12.000 Artikel Platz gefunden werden.

Viele Installationen, Montagen und vor allem die Platzierung der Frischware mussten bis zum Schluss warten. Dementsprechend herrschte im Markt ein wahres Tohuwabohu. MitarbeiterInnen, Junior- und Seniorchefs, Planer, Ausführende, alle arbeiteten fieberhaft auf den 1. Dezember 2005 hin: den Tag, an dem der Markt fertig gestellt sein sollte, den Tag, an dem sich zeigen würde, wie alles in der Praxis funktioniert, den großen Tag der Eröffnung ...

#### **Impressum:**

Für den Inhalt verantwortlich: Hans Steinberger jun., Steinberger GesmbH, Franz-Krinninger-Gasse 10, A-2620 Neunkirchen, Email: [eurospar-steinberger@aon.at](mailto:eurospar-steinberger@aon.at), [www.steinberger-online.at](http://www.steinberger-online.at) | Marketing: Agentur Beatrix Rottensteiner, Neunkirchen | Grafikdesign: Atelier Püchl, Neunkirchen | Druck: Kenad&Danek, Hornstein | © 2005, 1T1105

Tätig sei und stets zeess.  
Denke langsam, handle schnell.  
Sparsam, pünktlich sei. Nur dann  
Nährt der Handel seinen Mann.

Auch dem Kaufmann gilt der Satz:  
„Ehre ist der höchste Schatz.“  
Fas dich Unglück, fasse Mut,  
Blieb dein Name rein und gut.

Wer wagt gewinnt, wer wagt verliert.  
Das Glück ist blind, bleib' unverführt.  
Des Handels Glück hat Ebb' und Flut.  
Wohl dem, der schon im Hasen ruht!



1920 – 2005