

**Rupert Schlattner, Geschäftsführer der Schlattner Verlag GmbH war am 29. April 2015 zu Gast beim Redlhamer Wirtschaftstalk**

## **Erzählen Sie uns etwas über die Geschichte der Unternehmensgründung.**

Die Idee Speisekarten zu produzieren entsprang aus dem Berufsbild meines Vaters Hermann Schlattner. Er erlernte Lithograf und arbeitete als Scanneroperator in einer Druckerei in Wels. Dadurch war er ständig mit Hausprospekten und Ansichtskarten und somit mit Gastronomen konfrontiert. Die teils mangelhafte Qualität der beigegebenen Bilder überzeugte ihn, das Handwerk des Fotografen zusätzlich zu erlernen.

Vor rund 35 Jahren war der Beruf des Fotografen noch abenteuerlich. Im Labor wurde mit Chemikalien hantiert und manche Kamera hatte ein Eigenleben. Das Ergebnis der Kunst des Fotografen sah man erst nach Tagen und man hatte keinen Einfluss auf die Qualität oder Kreativität. Der Handwerker musste ein Meister sein um seinen Beruf ausüben zu dürfen. Die Frage nach schönen Speisekarten war allgegenwärtig. Die Kombination aus erlernten Techniken des Druckereiwesens und die Kreativität des Fotografen ließen bald die ersten Speisekarten entstehen.

## **Welchen Beruf haben Sie erlernt?**

Mein Zwillingbruder Georg und ich sind Geschäftsführer und konnten uns seit Jahren in unserer Firma verwirkli-

chen. Da die Basis unserer Arbeit auf Handwerk, gepaart mit Kreativität beruht, hatten wir das Glück jeder seinen Lehrberuf zu finden. Ich erlernte das Fotografenhandwerk mit Schwerpunkt Mediendesign und beherrsche alle gängigen Systeme.

Besonders stolz bin ich auf unseren Webauftritt, der jetzt auch das Konfigurieren und Bestellen durch den Endkunden erlaubt.

Es trudeln täglich Aufträge aus ganz Europa über die Homepage [www.gastrotopcard.com](http://www.gastrotopcard.com) ein. Die beste Idee nützt nichts, wenn sie technisch nicht umsetzbar ist – und da kommt Georg in Spiel. Er ist ein perfekter Tüftler und Handwerker.



## **Produzieren Sie selbst?**

Da sprechen Sie das Herz unseres Betriebes an. Die Produktion ist unser Erfolgsfaktor. Wir wollen von keinem Zulieferer abhängig sein und haben dadurch einen sehr aufwändigen und komplizierten Herstellungsprozess.

Unsere Besucher sind bei einer Betriebsführung ausnahmslos verblüfft, dass wir Holz bearbeiten, dass wir Metall stanzen, dass wir Pulverbeschichten, dass wir Leder schärfen, dass wir Hochfrequenz schweißen, dass wir Folien prägen, dass wir eine Nähabteilung haben, dass wir Hotmelt kleben, dass wir UV drucken und vieles mehr. Georg beherrscht alle Schritte souverän und scheut sich auch nicht, eine Maschine zu reparieren. Wir garantieren unseren Kunden höchste Qualität zu kurzen Lieferzeiten und konnten uns so zum Marktführer im deutschsprachigen Raum etablieren.

### **Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?**

Zurzeit 23. Aber das Wesentliche ist das Betriebsklima. Die meisten unserer Mitarbeiter wurden zu Freunden und sind seit Jahrzehnten im Betrieb. Sie alle stehen voll hinter uns und beherrschen ihr Handwerk. Jeder kann in allen Abteilungen helfen und hat dadurch eine willkommene Abwechslung.

Im Laufe der Jahre haben wir dutzende Lehrlinge ausgebildet - hauptsächlich als Mediendesigner und im kaufmännischen Bereich.

### **Und Ihre Kunden?**

Ganz Europa ist unser Betätigungsfeld. Agenturen bestellen gerne bei uns, da wir die verrücktesten Ideen umsetzen. Große Handelsketten, Brauereien, Hotelketten haben unsere Karten in Verwendung. Genauso Kreuzfahrtschiffe oder Fluglinien setzen auf Qualität und ordern immer wieder bei uns. Gastro-

nomen europaweit, die Wert auf einen schönen Auftritt mit erkennbarer Marketingrichtlinie legen, zählen zu unseren Kunden. Unsere „Lieblinge“ sind die Familienbetriebe, die noch eine richtige Freude an neuen Karten haben und wo wir unsere Ideen einbringen dürfen. Im Jahr liefern wir circa 85.000 Karten aus.



### **Wie sehen Ihre Zukunftsperspektiven aus?**

Unsere Gegenwart eilt mit großen Sprüngen in die Zukunft.

Unser wichtigstes Instrument ist der Auftritt im Internet. Auch hier wollen wir autark sein und bieten eine direkte Bestellung ohne Einbußen der Kreativität. Der direkte Weg Kunde -> Produzent ist für das Produkt wichtig. Die Fehlerquote durch Übermittlungstoleranzen ist gegen null.

Mit dem Boniersystem „Gastroorder“ stoßen wir zusätzlich in die digitale Welt der Speisekarten vor und bieten den Gastronomen ein Komplettsystem mit Bestellungen per Smartphone mit Warenbewirtschaftung, Statistiken und Personalverwaltung an. Das Paket ist fertig und wir beginnen gerade mit der Vermarktung.

Natürlich wollen auch wir wachsen und ohne fremde Mittel den unabhängigen Status beibehalten. Redlham hat viel dazu beigetragen, denn die perfekte Lage im Zentrum Europas und die moderne Struktur dieser Gemeinde lässt uns auch das Gefühl „Heimat“ nicht vergessen.

