

Vor 15 Jahren begannen Marcus Zamecnik und Stephen Sheppard mit Verkauf und Service für Apple-Computer. Heute gehören die beiden mit rund 100 Mitarbeitern, ihren 14 compuStores und dem Online-Shop Mactrade zur absoluten Spitze der deutschen Apple-Premium-Reseller. Jahresumsatz: fast 30 Millionen Euro.



In „Wirtschaft konkret“ stellen wir herausragende Unternehmer aus der Region vor. In dieser Ausgabe Marcus Zamecnik und Stephen Sheppard von der compuStore PC GmbH.

In den goldenen Apfel gebissen

Der eine, gebürtiger Londoner, Jahrgang 1950, ein echtes Kind der Flower-Power-Generation, reiste einst mit Frau und Campingbus durch Europa und strandete irgendwann am nördlichen Donauknie. Der andere, ein echter Regensburger, Jahrgang 1975, lernte Industriekaufmann bei Triumph und startete seine Karriere als Spezialist für Unterwäsche. Auf den ersten Blick scheint die beiden nicht viel zu verbinden und dennoch wurden sie zu einem Team, zum „CompuTeam“. Die Marke mit dem angebissenen Apfel als Synonym für das Feinste vom Feinen, was es in der Computer- und IT-Technologie auf dem Markt gibt, brachte beide auf die Erfolgsspur.

Der Techniker und der Manager

Man schrieb das Jahr 1996. Stephen Sheppard, verdingte sich als Gelegenheitsjobber und tingelte durch die Welt. Familie, drei Kinder, kleines Mietreihenhaus im Regensburger Süden. Marcus Zamecnik, hatte gerade seine Ausbildung abgeschlossen, kellnerte nebenbei in einer Bowlingbahn und brannte vor Unternehmungslust. Ein Stammgast in der Bowlingbahn hatte ihn daraufhin angesprochen: „Mensch, du musst mal Apple-Computer verkaufen.“ Über seine damalige Freundin lernte Zamecnik Stephen Sheppard kennen. Bei einem gemeinsamen Frühstück war erneut von Apple die Rede. So kam eines zum anderen.

Sheppard war einer der ersten lizenzierten Servicetechniker der Marke mit dem angebissenen Apfel, die damals nur In-



sider und die Agentur-Branche auf ihrer Rechnung hatten. Die Apple-Aktie darbot für einen Appel und n' Ei an der Wallstreet, als Bill Gates schon längst die Fenster seiner Microsoft-Weltherrschaft geöffnet hatte. Aber die Apple-Computer aus der einstigen Hinterhofgarage im kalifornischen Cupertino waren schon damals anders und in vieler Hinsicht besser als der Rest der PC-Gemeinde. Darauf bauten Zamecnik und Sheppard. Der eine war der absolute Fan der Marke und hatte Ahnung von der Technik, der andere entpuppte sich als geradezu unglaubliches Manager-Talent.

2.000 Mark Startkapital

„In einem kleinen, günstig angemieteten Raum im soeben geschlossenen Regensburger Triumph-Werk haben wir damals angefangen“, erzählt Marcus Zamecnik. Jeder brachte 2.000 Mark mit, mehr Startkapital war nicht. Etwas daraus zu

machen schien mehr als nur eine Aufgabe. Als eine Art Sub-Händler eines größeren Online-Stores in Würzburg begannen Zamecnik und Sheppard als „CompuTeam“ mit dem Verkauf von und Service für Apple-Computer. 15 Jahre später sitzen wir in Zamecniks weiträumigem Büro in der Regensburger Schwabenstraße. Wo einst die Druckerei Fr. Ant. Niedermayr Bücher, hochwertige Kalender und Prospekte großer Firmen in lackiertem Hochglanz herstellte, plätzen heute die Geschäftsräume der compuStore-Gruppe und des Mactrade-Online-Shops aus allen Nähten. Überdimensionale Schwarz-Weiß-Fotografien von Mahatma Gandhi, Pablo Picasso und Cassius Clay, alias Muhammad Ali, dem berühmtesten Box-Champion aller Zeiten, hängen an den Wänden. Referenzen an die großen Apple-Image-Kampagnen der letzten Jahre. Von modernen Büromöbeln blicken Buddha-Büsten und orientalische Antiquitäten auf den breiten, schwarzen Eckschreibtisch. Eine Sammlung wertvoller Feinmechanik fürs Handgelenk glänzt im Scheinwerferlicht. Er sei einfach ein leidenschaftlicher Sammler, gibt Marcus Zamecnik zu. Er liebt die schönen Dinge des Lebens.



Podcast

Den Audiobeitrag können Sie downloaden: www.ihk-regensburg.de/podcast



SO KLINGT ERFOLG

IHR EIGENER
CORPORATE
SOUND LÄSST
AUFHORCHEN

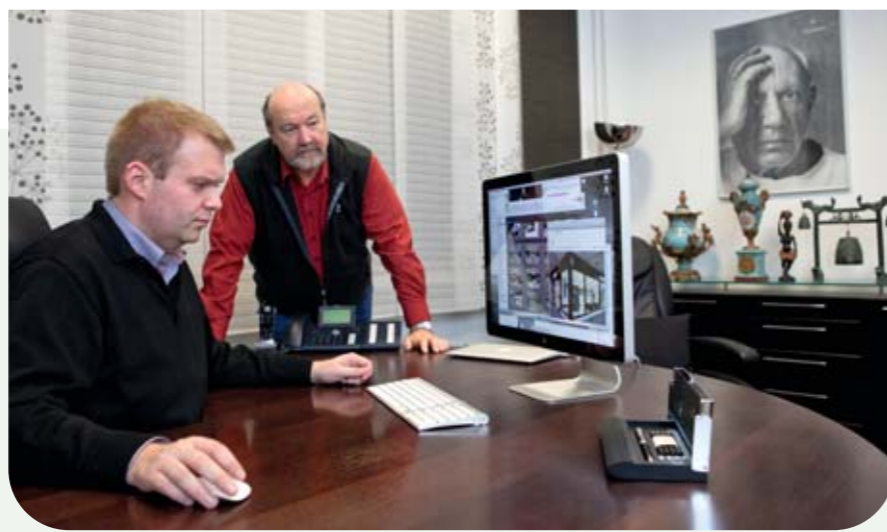
IHR EIGENER
FIRMEN-PODCAST
FESSELT DIE
HÖRER

IHRE EIGENE
TELEFONANSAGE
GEHT INS
OHR



P&P STUDIOS
AUDIO-AGENTUR

25 JAHRE ERFAHRUNG
IM AUDIO-BEREICH



Stephen Sheppard teilt sich sein Büro auf der anderen Seite des Versandlagers mit drei Mitarbeitern. Überall stehen Macbooks, iMacs, Tastaturen, Monitore und Rechner herum. Ein Duft von Latte Macchiato hängt in der Luft. Jeder duzt jeden in dieser Firma. Das ist das Umfeld, das Steve liebt und das er braucht. Im Büro nebenan entwirft sein Sohn Stefan Prospekte, Flyer, Plakate und betreut die Internet-Auftritte. „Das tolle an unserer Firma ist, dass wir alles selber machen“, sagt Zamecnik, lehnt sich in den Ledersessel zurück und nimmt zwischendurch schnell ein Telefonat am neuen iPhone entgegen, blättert nebenbei die Statistik-Folien in seinem hauchdünnen MacBook Air, das Daten auf einen glänzenden 27-Zoll-Monitor überträgt. Apples Technik strahlt einen unglaublichen Reiz aus, synchron scheint Marcus Zamecnik immer gut drauf zu sein. Der Spaß, den ihm das Leben in seiner Firma und für diese Marke bereitet, ist nicht zu übersehen.

Junge Firmengeschichte

Die Chronologie des Regensburger Unternehmens liest sich als einzige Erfolgsstory. Die begann damit, als das ungleiche Duo im Mai 1997 von Apple die Autorisierung als Service-Partner erhielt. 1998 zogen Zamecnik und Sheppard in die Schwabenstraße. „300 Quadratmeter und drei Mitarbeiter“, vermerkt die junge Firmenchronik. Zwei Jahre später stockten sie bereits auf 1.000 Quadratmeter mit eigenem Showroom und Hochregallager auf, gründeten die compuStore PC GmbH und wurden zum IHK-Ausbildungsbetrieb in der IT-Systemtechnik. Innerhalb von nicht einmal einem Jahr wurden sie zum „Apple Center“, der höchsten Autorisierungsstufe bei Apple. Apple-Computer verkaufen darf nämlich nicht jeder. Schließlich erhielt

compuStore auch die Autorisierung als „Apple Competence Center Education“.

Im Januar 2003 zählte die compuStore-Gruppe aus Regensburg erstmals zu den fünf umsatzstärksten Apple-Händlern in Deutschland. Es folgt die Eröffnung des eigenen Apple-Centers im Herzen der Nürnberger Altstadt, die compuStore-Filiale am Campus der Regensburger Universität, die in der Unteren Bachgasse der Regensburger Altstadt, eine in Stuttgart, dazwischen die Ernennung zum „Apple Premium Reseller“ und dann der Start von campusmall.de als neuem Unternehmenssegment. „Unser Ziel war neben dem Vertrieb von Apple-Produkten an Personen aus dem Education-Bereich auch die Unterstützung von Schulprojekten in Deutschland und in Afrika“, sagt Marcus Zamecnik.

Erfolgreicher Aktionismus

Es waren immer diese besonderen Aktionen, die die Firma vorantrieben. In Nürnberg setzten Zamecnik/Sheppard das neue Apple-Shopdesign aus den USA als Pilotprojekt in Deutschland um, an der Regensburger Uni kooperierten sie mit der Hypo Vereinsbank. Ein Shop in einer Bank? Bis dato war das unvorstellbar. In der Unteren Bachgasse war es die Kooperation mit Lagom Lunch, einer Café-Bar. Für den Education-Bereich kauften Zamecnik und Sheppard kurz entschlossen einen alten, metallenen glänzenden Kult-Wohnwagen aus den USA, bauten die „Airstream“-Caravan-Ikone, die den Frontier-Gedanken, dieses On-the-Road-Gefühl, lebt, zum rollenden Apple-Shop um und schleppten ihn mit einem dicken Hummer-Geländewagen unter großer Aufmerksamkeit von Campus zu Campus. Im Ruhrpott begannen sie die Kooperation mit einer großen

Buchhandelskette, starteten in den ersten drei Filialen auf absoluten Premium-Flächen ein Shop-in-Shop-Konzept. Woran andere vorher kläglich scheiterten, laufen diese compuStore-Filialen heute glänzend. Gleichzeitig sind auch die Buchhändler zufrieden, weil der Apfel mehr Kunden in ihre Läden lockt. Köln, Bonn, Ulm, Wiesbaden, Dortmund, Potsdam, Hagen – 14 compuStore-Filialen zählen inzwischen zum Unternehmen und „jede schrieb nach weniger als zwei Monaten schwarze Zahlen“, sagt Zamecnik. Knapp 100 Mitarbeiter beschäftigen die beiden und für 2010 prognostizieren sie kurz vor Rechnungsschluss über 29 Millionen Euro Umsatz, ein Plus von rund 25 Prozent. „Vom Umsatz her sind wir die Nummer Eins der Apple Premium Reseller“, sagt Zamecnik.

Eine große Familie

Bei allem Erfolg sei die Firma „eine große Familie“ geblieben, wie es der 35-Jährige Zamecnik gerne formuliert. Und dass auch die Worte vom „Wir machen alles selber“ keineswegs leere Floskeln sind, wird spätestens beim Firmenrundgang klar. Printer, Plotter, Großformatdrucker für meterhohe Plakate, Gravurgeräte, T-Shirt-Bedrucker und unzähliges anderes graphisches Equipment verteilt sich auf zwei Räume, die jeder größeren Agentur gut zu Gesicht stehen würden. Im Keller ist eine eigene Backstube eingerichtet, in der die „Familienmitglieder“ nicht nur die Weihnachtsplätzchen für die Stores selbst backen. Hinter dem Gebäude stehen zwei Wohnmobile, mit denen die Mitarbeiter wohnen, wenn sie die Räume für eine neue Filiale nach den strengen Apple-Vorgaben Schraube für Schraube selbst ausbauen. In den Stores

ist, wo immer möglich, ein kleines Appartement für Schlafmöglichkeiten integriert, die auch Zamecnik selbst auf seinen Geschäftsreisen nutzt. Teure Hotels – dafür wird kein Geld ausgegeben. Wenn schon, dann lieber für die „Spielzeuge“, die in der nächsten Halle stehen. Ein Quad und noch ein Vehikel: Sheppard, soeben wieder frisch verheiratet, hat sich einen Oldtimer-Traum erfüllt und was könnte es für einen Engländer anderes sein als ein herrlicher MGB Roadster, Baujahr 1970. Marcus Zamecniks Herz indes schlägt für die Scuderia. Sein roter Ferrari 430 parkt hinter dem Haus. „Natürlich ein Gebrauchter“, sagt er. Denn gut eingekauft habe man dabei praktisch keinen Wertverlust bei Wiederverkauf.

Soziales Engagement

Bei allem Erfolg bleibt das soziale Engagement nicht auf der Strecke. Als Stephen Sheppard an diesem vorweihnachtlichen Freitag Nachmittag mit durchgefrorenen Knochen und von der Kälte hochrotem Gesicht in den Store in der Schwabenstraße kommt, entschuldigt er sich, dass er erst ein wenig auftauen müsse. Vier Stunden lang habe er gemeinsam mit seiner Frau Angela auf dem Schwandorfer Christkindmarkt gestanden und Holzfiguren für Kinder aus Gambia verkauft. Ein soziales Projekt, das mit dem Erlös Schulen baut und derzeit über 500 Kindern in Afrika eine Ausbildung ermöglicht (www.soc-gambia.de). Auch am Erfolg dieses privaten Hilfsprojekts haben die Regensburger Computer-Händler kräftig mitgeschraubt und sicherlich weit mehr eingebracht als nur einen Appel und 'n Ei.

Hanno Meier



Impressum

Herausgeber IHK Regensburg für
Oberpfalz / Kelheim

„Wirtschaft konkret“ – Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer Regensburg
für Oberpfalz / Kelheim
D.-Martin-Luther-Straße 12
93047 Regensburg
Telefon 09 41 / 56 94 – 0, Fax – 2 79
info@regensburg.ihk.de
www.ihk-regensburg.de

Redaktion

Dr. Christian Götz, Julia Weigl, Peter Burdack.
Die mit Namen oder Signum gekennzeichneten
Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der
IHK wieder. Nachdruck nur auf Anfrage und mit
Quellenangabe gestattet. Belegexemplar erbeten.

Haftung: Der Inhalt dieses Heftes wurde sorgfältig
erarbeitet. Dennoch übernehmen Autoren, Herausgeber,
Redaktion und Verlag für die Richtigkeit von Angaben,
Hinweisen und Ratschlägen sowie für eventuelle
Druckfehler keine Haftung.

Erscheinungsweise: Elfmal jährlich, jeweils zu
Monatsbeginn. Der jährliche Bezugspreis beträgt
18 Euro. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im
Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als
Mitglied der IHK.

Verlag

F.A.N.-Kunstanstalt GmbH
Leibnizstraße 3, 93055 Regensburg
Telefon 09 41 / 78 72 – 0, Fax – 2 22
mail@niedermayr.net
www.kunstanstalt.net

Grafik und Gestaltung

bauer.com
communication & marketing gmbh
Augustenstraße 19, 93049 Regensburg
Telefon 09 41 / 56 06 – 22, Fax – 33
hans.bauer@bauercom.eu
www.bauercom.eu

Fotos

bauer.com, Getty Images, Corbis,
Project-Fotos, Firmenfotos, Privat

Anzeigen

Media + Werbeservice Anna Maria Faust
Prüfeninger Schloßstraße 2,
93051 Regensburg
Telefon 09 41 / 9 20 08 – 25, Fax – 10
annamaria.faust@pr-faust.de

Podcast

P&P Studios Audio Agentur
Stephan Nierwetberg e. K.
Hoppestr. 7, 93049 Regensburg
www.ppstudios.de