

Helmut Gragger hat im Vorjahr in der Wiener Innenstadt eine Holzofenbäckerei eröffnet. Das Geschäft läuft mittlerweile, doch der Weg in die Selbstständigkeit war steinig. Aus der Serie „Unser tägliches Brot“.

Von Reinhard Engel

## 170 Grad Risiko

Wenn Sie bitte in einer Viertelstunde wiederkommen. Dann haben wir ganz frisches Brot, es ist gerade im Ofen.“ In der Wiener Innenstadt auf Brot warten – wo doch um die Ecke die Supermarktregale bis oben hin voll sind? Ja, die Kunden tun das, gehen eine Schaufensterrunde und kommen dann wieder, um ihren halben Laib mit der noch warmen, knackigen Kruste abzuholen. Der Duft des frischen Brotes zieht auch Neulinge an, die Wärme im Geschäft kommt vom schiefgrauen, zehn Tonnen schweren Holzofen, der fast die gesamte Rückwand der kleinen Stube füllt. „Wir heizen ihn mit Ein-Meter-Buchenscheitern“, erzählt der Bäckermeister Helmut Gragger, „und er kühlt nie ganz aus. Unter der Woche hält er seine 170 Grad, und übers Wochenende bleibt er auf 150.“

Gragger hat etwas Ungewöhnliches geschafft. Im Vorjahr eröffnete er in der Wiener Innenstadt gegenüber dem Dorotheum in einem ehemaligen Antiquitätenladen eine

neue Bäckerei. Geholfen hat ihm dabei der Hausherr, ein Wiener Immobilienbesitzer. Dieser fühlt frankophil und wollte ursprünglich einen bekannten Pariser Bäcker zu einer Wiener Dependence verführen, doch der Boulanger verstarb überraschend. Also suchte der Wiener im eigenen Land einen Kandidaten, kam mit Gragger ins Gespräch und gründete mit ihm gemeinsam eine Firma, in deren Namen schon das Französische durchscheint: Gragger & Cie.

„Allein hätte ich das nicht machen können“, erzählt der Geschäftsführer und 70-Prozent-Eigentümer. „Ich hätte einfach das Geld für die Investition nicht gehabt. Aber es ist auch für den Hausherrn keine Liebhabelei. Wir verdienen unsere Miete und auch noch genug für Rückzahlungen.“

Bis der braun gebrannte, sportlich-muskulöse Hüne Gragger in der Wiener City gelandet ist, hatte er einiges an Bewährungsproben durchzustehen. Seine Biografie ist alles andere als geradlinig verlaufen, wenn sich auch im Nachhinein einige logische Fäden spinnen lassen. Geboren wurde Gragger 1971 in Strobl am Wolfgangsee. Der Vater war Hilfsarbeiter beim Straßenbau, die Mutter starb, als der Bub zehn Jahre zählte. „Eigentlich habe ich Tischler werden wollen, aber beim Bäcker war eine Lehrstelle frei.“

Dass Lehrjahre keine Herrenjahre sind, konnte er bald erkennen. „Bäcker sind immer harte Leute gewesen, wegen der schweren Arbeit in der Nacht. Für uns war es ganz selbstverständlich, dass wir als Lehrlinge unsere Watschen gekriegt haben.“ Aber er schaffte den Abschluss und hängt gleich eine Saison in Kitzbühel an. Dort lernte er mehr als zuvor in Strobl, die feinen Gäste in Tirol legten Wert auf Handsemeln und andere Köstlichkeiten. Es folgte eine weitere Saison als Konditor am Chiemsee in einem Ausflugsgasthof. „Da haben wir von fünf Uhr früh bis zehn am Abend gearbeitet, alle 14 Tage hat es einen freien Tag gegeben.“

Nach einigen Jahren als Geselle am Attersee, in Weyregg, zog er mit seiner Frau nach Innsbruck, wo diese Wirtschaftspädagogik studierte. Dort schnupperte er kurz in eine Großbäckerei hinein, um dann in Wattens wieder als Geselle Brötchen zu formen – und gleichzeitig seinen Meister zu machen. „Ich sage das nicht so gerne, aber man kriegt die Meisterprüfung heute zu billig. Vor allem die praktische Seite wird zu wenig beachtet.“

Der Zivildienst in Linz zeigte ihm eine ganz andere Welt, in der Wärmestube für Obdachlose der Caritas. Diese Arbeit gefiel ihm so sehr, dass er die Sozialakademie besuchen wollte. Aber er fiel bei der Aufnahmeprüfung durch, „und war wirklich enttäuscht. Ich habe keinen zweiten Anlauf gemacht, aber mir vorgenommen, es allen zu zeigen und etwas selbstständig zu machen.“ Zuerst folgten noch einmal Wanderjahre. Für



„Bäcker waren immer harte Leute“: Helmut Gragger.

[Foto: Engel]

Nestlé tourte er als Wochenpendler durch Deutschland, Österreich und die Schweiz und schulte das Personal in Großbäckereien auf den Einsatz der Backmittel des Konzerns ein. Dabei bekam er hautnah den Strukturwandel seiner Branche mit. „Alle kritisieren die Supermärkte für das Verschwinden der Bäcker. Aber das ist ungerecht, es war die Gier der Bäcker selbst“, so Gragger. Sie hätten damals gut verdient, wollten aber mehr und investierten daher in Maschinen, um mehr zu erzeugen. „Wenn einer vorher 1000 Semeln gemacht hat und dann 8000, hat er sie nicht mehr im eigenen Geschäft verkaufen können, sondern im Supermarkt anbieten müssen.“ Aber die Schere ging auf: Die Preise verfielen, die Kosten der neuen Maschinen und das volle betriebliche Risiko durch die täglichen Retouren brach vielen das Genick. Einige konnten groß werden, viele mussten aufgeben.

Gragger erinnert sich an die Rückschläge unverkaufter Ware deshalb so genau, weil ihm diese als Jungunternehmer ebenfalls fast den Garaus gemacht hätte. 1997 hatte er sich mit eigenen 100.000 Schilling und einem Kredit in Ansfelden selbstständig gemacht. Er hatte bei seinen Reisen nicht nur Großbetriebe gesehen, sondern auch die Technik des klassischen Holzofens, mit welchem er eine Firma gründen wollte. Mit einem Hafner baute er in einer leeren Halle einer Mühle seinen Ofen; und es gelang ihm, Mehl als Kunden zu gewinnen.

Doch die erfolgreiche Präsentation bei den Herren in der Wiener Zentrale bedeutete noch kein positives Betriebsergebnis. Die

Handelsmanager wollten an seinen Biobrotten ordentlich verdienen und schlugen allzu großzügig auf: Mit 38 Schilling pro Kilo lagen sie deutlich über den Konkurrenzprodukten. Und dann kamen die Retouren. In kurzer Zeit erkannte Gragger, dass das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde. Er stellte um, verkaufte seine Brote über Linzer Bioläden und kam in die schwarzen Zahlen.

Eines Tages bestellte ein Gemüse-Großhändler bei ihm Brot für Händler am Naschmarkt und Karmelitermarkt. „Das ist geradezu über Nacht explodiert.“ Gragger baute einen zweiten Ofen, einige Jahre später eröffnete er mit seiner Frau ein eigenes Geschäft in der Linzer Innenstadt. Alles lief gut. Doch auch er wollte zu schnell wachsen. Mit einer deutschen Bio-Supermarktkette vereinbarte er ein Shop-in-Shop-Konzept. Einer dieser Backshops funktionierte, andere nicht – nach wenigen Monaten war die Insolvenz unausweichlich. Aber er rappelte sich wieder auf und stotterte seine Quote ab. Der Betrieb kam langsam wieder ins Laufen – bis ihn der Ruf nach Wien ertellte.

Billig sind seine Brote, Salzstangerln und Flutes nicht gerade. Aber mit einem Kilopreis von 4,50 Euro liegt er etwa auf dem Niveau der Filiale des Grazer Bäckers Auer um die Ecke. Beim Billa Corso am Neuen Markt kann ein besonderes Brot bis zu acht Euro pro Kilo kosten, beim Diskonter oder beim türkischen Bäcker bekommt der Kunde seinen Kilowecken schon um weniger als einen Euro. „Es gibt unfaire Preise oben und unten“, kommentiert Gragger knapp. In Deutschland sei es mittlerweile schon so weit, dass aus Kostengründen Teigrohlinge aus China importiert würden.

Doch die Wiener haben sich von Graggers Backduft anlocken lassen. Es sind Manager im dunklen Anzug, die bei ihm einkaufen, und legere Bürgerdamen, dazwischen Studenten und der gelegentliche 48er im orange-roten Dienstgewand, der sich ein Salzstangerl schmecken lässt. Einige Lokale der Spitzgastronomie zählen zu den Stammkunden – etwa das Steirerleck und der burgenländische Taubenkobel –, und wenn eine Werbeagentur oder ein Verlag eine Feier plant, wird bei Gragger bestellt.

Von Wachstumsplänen ist er nun geheilt. Die Biobrote für die Wiener Märkte kommen weiterhin aus Linz – wie der eine oder andere Lehrling auf ein Praktikum. Denn durch die Hintertüre hat Gragger auch seine Sozialarbeiterpläne zumindest teilweise verwirklicht. In Linz beschäftigt er in einem Caritas-Projekt zehn Lehrlinge, die anderswo nichts fanden. „Sie kommen aus sehr schwierigen Verhältnissen. Als wir im Winter einen Betriebsausflug gemacht haben, bin ich draufgekommen, dass einige noch nie in den Bergen waren.“

### SERIE: „Unser tägliches Brot“

Reinhard Engels neue „Spectrum“-Serie, „Unser tägliches Brot“, beschäftigt sich mit Nahrungsmitteln im gesellschaftlichen Wandel. Mit kurzfristigen Moden und dauerhafter Veränderung, Erfolg und Scheitern – vom gewerblichen Bäcker und seinem Holzofenbrot über die Abgabe von Muttermilch in Wiener Spitälern bis zu den Designern neuer Getränke für das jugendliche Disco-Publikum.