

Nr. 21 • 35. Jg., 17. Mai 2004

profil

Das unabhängige Nachrichtenmagazin Österreichs

Geheimakt Saliera
Warum der Kunstraub ein Kinderspiel war

Die Verbrechen der Amerikaner

So foltern und töten sie. So rechtfertigen sie sich.
Einzelfälle oder System? Die Politik einer Weltmacht.

9 70428 07003

€ 2,40

www.profil.at

www.profil.at

Von Franziskus Kerssenbrock

In ein paar Wochen gibt es uns nicht mehr", sagt Karl Wolfsgruber. Er geht in Pension. Sein kleines, spezialisiertes Kartonagenunternehmen in der Kutschergasse im 18. Wiener Gemeindebezirk sperrt er zu. Ein wenig unscheinbar ist der Betrieb, der im Bezirk lange als Geheimtipp gehandelt wurde.

Zu unscheinbar offensichtlich, um einen aufstrebenden Jungunternehmer zur Weiterführung animieren zu können. Karl Wolfsgruber will auch gar nicht weiter über sein Geschäft sprechen. Dieses Kapitel ist für ihn schon so gut wie beendet.

Vorbei ist es, Stadtflaneure merken es immer wieder, in vielen Fällen. Dazu braucht man nicht unbedingt die medialen Nachrufe auf alteingesessene Geschäfte der Inneren Stadt zu lesen. Wo im 6. Bezirk zum Beispiel vor kurzem noch eine Kunstdruckerei tätig war, wo es nach Farbe und Papier gerochen hat, wo eine

Druckmaschine vom Typ Heidelberg Speedmaster stampfte, ist inzwischen ein kleines IT-Unternehmen eingezogen.

Manche Unternehmen werden geschlossen, weil die Kunden fehlen; andere, wie der Kartonagenbetrieb, verschwinden, weil die Betreiber das Pensionsalter erreicht haben. Vielfach sind es kleine Geschäfte, die der Konkurrenz großer Handelsketten nicht mehr standhalten; oder Handwerker, deren Gewerbe aufgrund sich ändernder Kundenbedürfnisse mit schwindender Nachfrage konfrontiert ist. Doch es gibt auch Gegenbeispiele.

Aktive Nachfrage. „Wir haben uns sehr darum bemüht, das Geschäft übernehmen zu können“, erinnert sich Rainer Riel. „Und ohne dass wir etwas davon gewusst haben, gab es eine Unterschriftenaktion der Bezirksbewohner, die sich dafür einsetzen haben, dass hier wieder ein Eisenwaren- und Haushaltsfachgeschäft rein soll.“ Seit fünf Jahren führen Riel und seine

Partnerin Dana Stein nun die Eisenhandlung Riel und Stein.

Es ist ein denkbar unzeitgemäßes Geschäft in der Wiener Währinger Straße: Auf dem Gehsteig türmen sich die Waren, je nach Jahreszeit reicht die Palette von Samen über Blumentöpfe bis hin zu Schaufeln, Schneeschippen, Besen und Ketten. Im Inneren des Ladens herrscht Enge. „30.000 Artikel haben wir hier lagern“, sagt Riel, „Schrauben aller Art, Nägel, Glühbirnen, Kaffeekannen, Zuckerspender, Seile und Schnüre, Stahlkassen, Eimer. Was immer man im Haushalt brauchen kann.“

Das Sortiment und die Geschäftspolitik haben Tradition. Rainer Riel hat hier vor 25 Jahren seine Lehre absolviert, später dann die Branche gewechselt, zum Schluss im Kleintransportergewerbe gearbeitet. „Als meine Partnerin, Frau Stein, ihre Stelle als Elektromechanikerin bei Siemens verloren hat, haben wir uns überlegt, was wir machen könnten“, berichtet Riel. Selbstständig wollten die beiden sein, auch wenn Bekannte davor warnten. Riel und Stein überlegten einen Einstieg in die Gastronomie, verwarfen die Idee jedoch wieder. Dann erfuhren sie, dass der Vorbesitzer des Geschäfts in Pension gehen würde.

Schattenseiten. Zu einer reibungslosen Übernahme kam es nicht. Beispielsweise hat sich die Miete mehr als verdoppelt, weil die Unternehmer nicht in den alten Mietvertrag einsteigen konnten. „Wir arbeiten erst einmal nur für die Miete, dann für die Sozialversicherung und die Steuer“, sagt Stein.

Und viel Geld könne man in so einem Geschäft auch nicht verdienen. Zwar gebe es einige Kunden aus anderen Bezirken, die wegen der fachkundigen Beratung gezielt das Geschäft in der Währinger Straße aufsuchen. „Viele sind das aber nicht“, sagt Riel. Der ganz überwiegende Teil der Kundschaft komme aus der näheren Umgebung. „Wir arbeiten von sieben in der Früh bis halb neun in der Nacht. Die Wochenenden gehen dann für die Buchhaltung drauf. Wenn die Leute glauben, dass man als Selbstständiger viel Geld macht und ein ruhiges Leben führt, täuschen sie sich gewaltig.“

Generell, moniert er, werde in Österreich zu wenig getan, um Selbstständige zu unterstützen. Riel: „Als wir hier angefangen haben, war ja die gesamte Einrichtung da. Aber wir hatten keine Ware.“

Bemühungen um Förderungen oder Kredite zwecks Beschaffung des benötigten Startkapitals seien erfolglos gewesen. Hätte nicht ein Bezirkspolitiker bei der Bank interveniert, so Riel, „hätten wir nicht einmal einen Grundstock an Waren kaufen können“.

Doch auch der Konkurrenz durch große Handelsketten sei nicht leicht zu begegnen. „Wenn Sie zum Beispiel bei uns nach Mottenkugeln fragen“, sagt Riel, „muss ich Sie an einen Drogeriemarkt verweisen. Der bietet die Kugeln zu dem Preis an, zu dem wir sie einkaufen.“ Ihre Entscheidung, ein almodisches Geschäft zu übernehmen, bereuen Riel und Stein trotzdem nicht. „So etwas wie uns gibt es in ganz Wien vielleicht noch drei Mal“, sagen sie. Ob sie selbst eines Tages Nachfolger finden werden? Stein und Riel zucken mit den Schultern.

Sterbendes Gewerbe. Sophie Machatschke ist Nachfolgerin. „Die Fünfte in einer langen Reihe“, sagt sie. „Mittlerweile ist mein Betrieb die zweitälteste Buchbinderei in Wien.“ Und es sei nicht ausgeschlossen, dass das Unternehmen bald das älteste seiner Branche sein werde, setzt sie hinzu. „Die Buchbinderei ist ein aussterbendes Gewerbe. Früher gab es an allen Ecken und Enden der Stadt Buchbinder. In vielen Souterrainlokalen, die heute leer stehen, waren sie untergebracht.“ Dann kam die industrielle Buchbindung, eine Konkurrenz, mit der viele kleine Gewerbebetriebe nicht mithalten konnten.

„Alles hat seine Zeit“, philosophiert Machatschke. „Margareten war früher ein Bezirk der Tischler. Da lagen auf den Gehsteigen allenthalben Balken und Holz herum, überall war der Geruch von Spänen und Sägemehl zu riechen“, erinnert sich die Unternehmerin. „Und wie Handwerksbetriebe kommen und gehen, verändern sie auch die Stadtviertel.“

Die Buchbinderei von Sophie Machatschke befindet sich in der Heumühlgasse auf der Wieden, gleich nebenan ordiniert ein Pupp doktor. „Das hat, ob Sie es glauben oder nicht, Auswirkungen auf unser Grätzel.“ Im Sommer machen fallweise sogar Touristenbusse einen Stopp in der engen Gasse, dann steigen Japaner aus und fotografieren. Den Pupp doktor und die Buchbinderei. Als Exotikum in Wien.

„Als ich vor sieben Jahren den Betrieb und das Lokal übernommen habe“, erinnert sich die Buchbinderin, „habe ich ▶

Buchbinderin Sophie Machatschke. „Ich finde es großartig, wenn etwas mit den Händen entsteht“



die Fassade renovieren lassen, das Geschäft restauriert, einen Neuanfang gemacht.“ Sie gestaltete die Auslagen, legte gemeinsam mit dem Pupp doktor Einkaufs-sackerln auf. Vor allem aber besetzte sie eine Nische: „Ich binde in erster Linie Dissertationen, dann Fachzeitschriften für Bibliotheken, und ich repariere Bücher.“ Letzteres sei eine Dienstleistung, die viele ihrer wenigen Kollegen nicht anbieten, weshalb Kunden an sie verwiesen werden.

„Ich habe mein Auskommen“, meint Machatschke. „Ich arbeite alleine und habe meine Schwester als geringfügig Beschäftigte für die Restaurierungen. Mehr Personal könnte ich mir gar nicht leisten.“ Schon gar keinen Lehrling. Denn zum einen, meint sie, fehle es ihr an den Maschinen, die heute in Verwendung sind. Sie könnte deshalb, selbst wenn sie wollte, keine zeitgemäße Ausbildung garantieren. „Und wenn der Lehrling dann fertig ausgebildet wäre, wäre er eine Fachkraft, die ich mir einfach nicht leisten könnte.“

Dennoch wird es immer Buchbinder geben, ist sie überzeugt. „Ich bin ein haptischer Mensch. Ich glaube an das Haptische. Ein Roman auf CD-ROM wird sich sicher nicht durchsetzen.“ Dieser Aussage solle aber keinesfalls entnommen werden, dass Machatschke modernen Medien ablehnend gegenübersteht. Ganz im Gegenteil: Auch sie selbst hat bereits eine Internetseite (www.machatschke.at) eingerichtet, auf der sie ihren Betrieb präsentiert.

Liebe zum Handwerk. Dass ihre Lebens- und Geschäftsphilosophie heutzutage eine Ausnahmeerscheinung ist, gesteht sie aber sofort ein – sie lebe in einer anderen, bodenständigeren Welt als viele andere. „Ich liebe es, Handwerkern zuzusehen“, sagt Machatschke. „Ich finde es großartig, wenn etwas mit den Händen entsteht, das man angreifen kann.“

Letztlich liege es gerade an dieser Einstellung, an der Hochhaltung des Handwerks, dass ihre Kunden ihr vertrauen, ist

sie überzeugt. „Manche Bibliothekare sind eben heikel, wenn es um ihre Aufträge geht“, berichtet Machatschke. „Die sind dann froh, wenn sie es nur mit einer Person zu tun haben, die Expertin ist.“

Machatschke bietet beispielsweise für die Einbände von Dissertationen nicht nur zwei unterschiedlich gefärbte Lederrücken an, sondern eine ganze Palette. Sie nimmt auch praktisch jedes Buch an, das einer Restaurierung bedarf. „Denn ein Buch hat ja auch eine Geschichte. Es kommen immer wieder Kunden, die mir ihre alten Kinderbücher zum Restaurieren bringen. Da hängen Erinnerungen daran, die man nicht missen möchte. Also muss auch das Buch entsprechend pfleglich und mit Hochachtung behandelt werden.“

Zu Michael Libowitzky kommen nicht mehr allzu viele Kunden. Vielleicht sollte er sich mit einem Instrument in sein Geschäft setzen und die Passanten mithilfe von Rhythmen und Musik in die Musikhändler Gebrüder Placht auf der Rotenturmstraße locken.

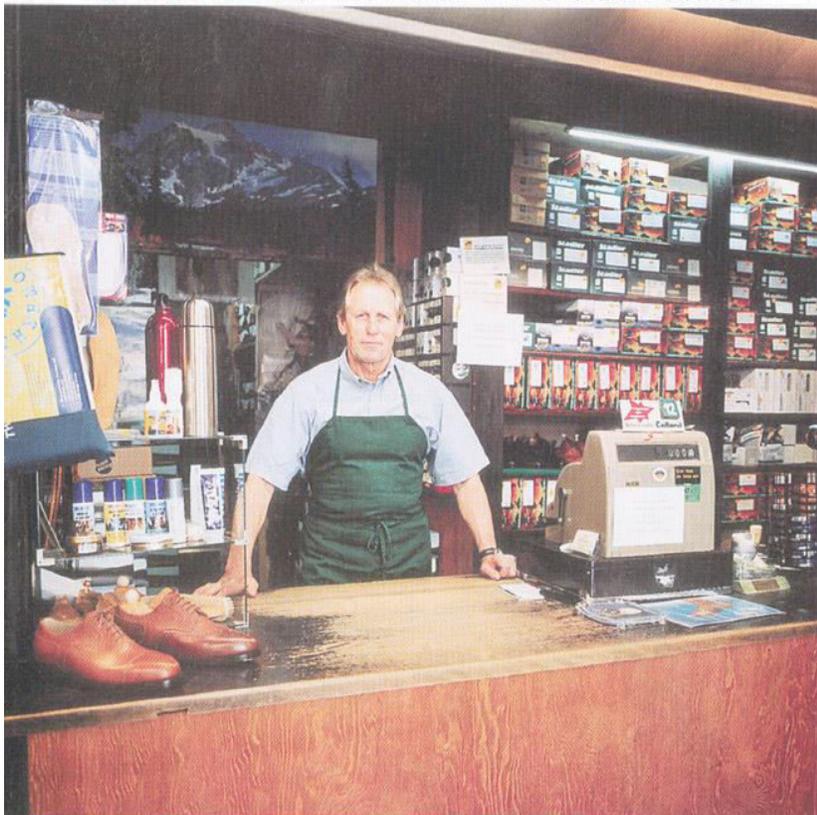
Denn eigentlich ist das Spielen, das Musizieren, seine große Leidenschaft, viel mehr noch als das altherwürdige Geschäft, in dem Geigen, Gitarren, Mandolinen, Bongos und Flöten, Musikkassetten, seltene Aufnahmen alter Wiener Kabarettisten und rare Jazzplatten angeboten werden. „In erster Linie verkaufe ich Schulinstrumente, die gehen ganz gut“, sagt Libowitzky. „Aber, das haben diese Instrumente leider so an sich, sie sind eher eine einmalige Investition.“

Musikleidenschaft. Libowitzky zündet sich eine Zigarette an. „Viel gibt es nicht zu sagen. Mein Großvater hat das Geschäft von der Familie Placht übernommen, dann hat es meine Mutter mit mir geführt.“ Inzwischen ist er alleine. Einen Angestellten kann er sich nicht leisten. „Für mich reicht es, mehr verlange ich nicht.“

Mehr geht auch kaum. Die Einrichtung stammt aus den fünfziger Jahren und hat inzwischen reichlich Patina angesetzt. Da und dort sind an der Decke Nässeflecken zu sehen. Die Mietpreise, die gerade in der Inneren Stadt vielen Geschäften und Lokalen zugesetzt haben, betreffen ihn nicht. „Meine Miete wurde nicht erhöht, die ist gleich geblieben.“

An Änderungen in seinem Laden denkt er nicht. In welche Richtung denn auch? Bei CDs und Platten bietet er ein Spezialsortiment. Und bei den Instrumenten ▶

Schuhmacher Leopold Riedl „Für das Handwerk braucht man eben eine Grundbegeisterung“



MICHAEL MACHATSCHKE/FOTOFREI