



Rudolf Hareter inmitten seines unüberschaubaren Sortiments.

Erfolgsrezept: **Tee mit Honig**

**RUDOLF HARETER BETREIBT EINEN EISENWAREN-
HANDEL, WIE MAN IHN KAUM MEHR FINDET.** In seinem
Reich findet man von einzelnen Schrauben bis zur
Sichel fast alles.

— 15.11.1994 —

Kennen Sie das? Ein rostiger Nagel fällt aus einem alten Möbel, eine ganz gewöhnliche Schraube fehlt am Kinderfahrrad, weshalb dieses seinen Dienst verweigert, eine Flügelmutter verflüchtigt sich im Spalt zwischen Wand und eingebauter Waschmaschine, so dass sich die Halterung

für das mobile Heizgerät nicht fixieren lässt... Nach monatelangen guten Vorsätzen – es gibt ja so viel Wichtigeres, das sofort erledigt werden muss – nimmt man sich endlich Zeit, um die Sache zu reparieren. Man durchsucht sämtliche Werkzeugkästen, Laden, geheimste Verstecke, wo all die Dinge, die man sicherheitshalber nicht wegwirft, weil man sie eines Tages ja noch brauchen könnte, lagern. Man findet auch alles Mögliche, Nägel mit Köpfen, Nägel ohne Köpfe, Schrauben und Muttern in allen Formaten, Längen und Durchmessern – wirklich in allen? Nein, nur fast allen. Zufällig nur jene nicht,



GUT BERATEN:

**HAST DU BEDARF AN DIESEM ODER JENEM,
BRAUCHST NICHT WEIT HERUM ZU RENNEN-
GEH' ZU HARETER IM FALL DES FALLES –
DIESER MANN HAT WIRKLICH ALLES!!!
DEIN EINKAUF WIRD IHN SICHER FREUEN-
UND DU BRAUCHST NACHHER NICHTS
BEREUEEN!!!**

Ohne den richtigen Partner lässt sich so ein Geschäft nicht führen.

die man gerade sucht. Was tut man in dieser Situation? Man ringt sich dazu durch, einen Baumarkt aufzusuchen, um genau jenen Nagel, jene Schraube, jene Mutter zu kaufen, die fehlen. Wie gesagt, man braucht einen Nagel, eine Schraube, eine Flügelmutter... Hurra, der Baumarkt hat sie auch – in Packungen zu 50 oder 100 Stück... Detailverkauf? Unzeitgemäß!

Nach jahrzehntelangen, treuen Diensten geht ein elektrischer Lichtschalter zu Bruch. Man pilgert zum Elektrofachhandel, die beiden Teile des guten Stücks als Muster in der Hand: „Tut uns leid, haben wir nicht und gibt es auch nicht mehr!“

Doch stellt sich hier doch die Frage nach der Vereinbarkeit mit einer gewissen Wirtschaftlichkeit.

Im Garten erreicht der benzinbetriebene Selbstfahrer-Rasenmäher jeden verborgenen Winkel. Jeden? Nicht ganz... Ein paar Quadratmeter, deren topographische Beschaffenheit den Anforderungen englischer Rasenkultur niemals entsprechen wird, brauchen eine Sonderbehandlung, ohne die sie zur Wildnis degenerieren. Doch wo findet man eine Sense oder eine Sichel in der Stadt?

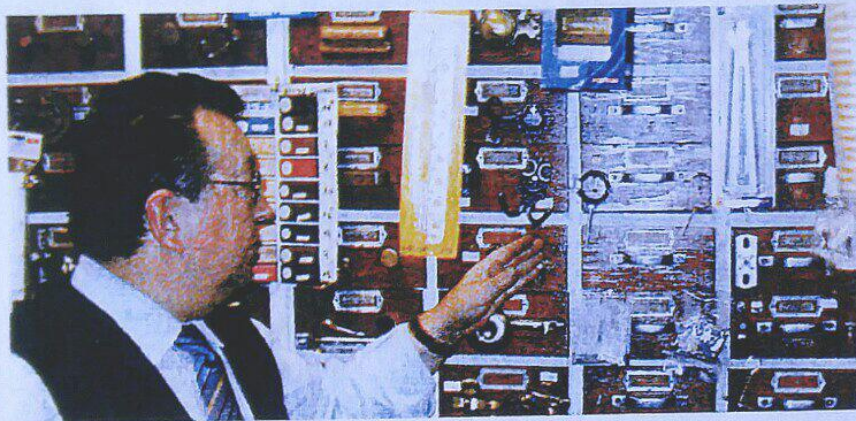
Was tun in unserer „modernen Zeit“, wenn gutes Altes verloren geht, sich abnützt und nur noch

neue Massenware angeboten wird? Nun, es gibt ihn doch noch, den guten, alten Eisenwarenhändler, der die guten, alten Dinge stets auf Lager hat. Sein Name: Rudolf Harter. Hinter der Türe des kleinen, unscheinbaren Geschäftes in der Neulinggasse in Wien-Landstraße verbirgt sich ein ungeahntes Reich. Artikel aller Art harren ihrer Käufer, die aus ganz Wien, zuweilen sogar aus dem fernen Niederösterreich hierher pilgern, weil sie wissen, dass sie hier genau jenes Stück finden, das sie brauchen, und zwar in „Haushaltsmengen“, die diese Bezeichnung noch verdienen. Wer zwei Schrauben und drei Nägel kauft, bekommt diese wie ehemals ins berühmte „Eisenhändlerstanitzel“ eingepackt, und wenn es ein etwas größeres Stück ist, so trägt man dieses nicht etwa im Plastiksackerl nach Hause, sondern fein säuberlich in die Seite eines alten Telefonbuches gewickelt, worüber >

> sich so mancher Neuling unter den Kunden recht entzückt zeigt... Umweltbewusstsein ist eben doch nicht nur ein modernes Schlagwort!

Zum Allrounder erzogen. Eigentlich wollte Rudolf Hareter Koch werden, doch eine Bekannte der Familie, die bei der Fa. Klement & Co als Bedienerin arbeitete, fragte eines Tages – so Mitte der Sechziger

re lang arbeitete. Als deren Chef in Pension ging und der Junior-Chef sich für eine Weiterführung nicht interessierte, übernahm er das Geschäft. Er übersiedelte nun wieder in das ursprüngliche Lokal, in dem die Fa. Klement 1940 begonnen hatte, renovierte die Räumlichkeiten und betreibt das Geschäft seither mit den gleichen Waren. Woher er alle seine Schätze bezieht, verrät er nicht – Berufsgeheimnis.



„GIBT'S NICHT, GIBT'S NICHT. ICH HABE STETS 50.000 ARTIKEL AUF LAGER“.

Jahre – ihren Chef, ob vielleicht ein Lehrbub gesucht würde. So begann seine Eisenwaren-Lehre in dieser Firma, die damals zwölf Angestellte beschäftigte. Da kam es schon auch einmal vor, dass er eine Rucksack-Lieferung mit 60 kg in die Weihburggasse zu bringen hatte – zu Fuß, versteht sich – und da er selbst nur 50 kg wog, fand der Transport in zwei Raten statt... Nachhaltig wurde er vom Seniorchef der Fa. Klement geprägt: „Er zeigte mir den Beruf und bis heute mache ich es so, wie ich es bei ihm gelernt habe. Wir haben ja alles von der Pike auf gemacht, gipsen, Eisen schneiden, Schlosserarbeiten, Öfen oder Ofenröhren aufstellen, etc. Er war mir Vorbild und hat mich zum Allrounder erzogen.“

Nach bestandener Handelskammer-Prüfung und abgeleistetem Präsenzdienst kehrte er in die Firma zurück, wo er in der Folge 25 Jah-

Nur eines ist klar: „Gibt's nicht! Gibt's nicht! Ich habe stets 50.000 Artikel auf Lager – etwas mehr als eine Apotheke oder eine Drogerie. Das ist sehr wichtig, denn der Kunde kommt nicht gerne ein zweites oder drittes Mal. So finden Sie bei mir Büffelbeize, die es seit 100 Jahren gibt, Schmierseife, die nirgendwo mehr zu finden ist, ein Messingputzmittel, das es nur noch bei mir gibt, aber auch Zugsägen, Pferdewagenachsen (für Fiaker), Weinkellerschlüssel und eben Sensen und Sicheln. Dengeln und schärfen kann ich übrigens auch...“

Zehn Stunden Einsatz pro Tag (samstags sind es „nur“ vier) sieht er nicht als Belastung: „Da mein Beruf auch mein Hobby ist, kann ich die Kunden auch gut beraten. Bei mir gibt es den persönlichen Kontakt, den man woanders nicht mehr findet. Kunden, die ausnahmsweise einmal in den Baumarkt gehen,

gehen dort nur ein Mal hin, dann kommen sie wieder zu mir: Erstens gibt es dort kaum eine Beratung, man findet nur selten, was man sucht, und wenn – dann ist es das Falsche. Reparatur-Aufträge werden dort keine angenommen. Ich habe täglich etwa 100 Kunden und davon haben 60 irgendein Problem. Die Batterie einer Taschenlampe wechseln, einen Mixer reparieren. Aber es wird alles gelöst. Meine Kunden sagen: ‚Das ist der Mann, der alles kann und alles hat.‘ Das hat mir ein Kunde einmal sogar schriftlich gegeben. Sie kommen mit Fahrrädern und Kinderwagen zur Reparatur zu mir. Wenn ich sehe, dass es sich um einen Materialfehler handelt, tausche ich die Ware um oder gebe das Geld zurück, und zwar sofort. Dabei bin ich oft durchaus billiger als der Zgonc, nur dass die Beratung bei mir noch gratis dabei ist.“ Klingt doch fast wie ein Traum aus vergangenen Tagen und ist doch Realität.

Erfolg, das ist für Rudolf Hareter ein zufriedener Kunde.

Natürlich muss die Kassa auch stimmen, aber wenn man zufriedene Kunden hat, dann kommen diese wieder und so kann man davon leben. Gibt es für ihn so etwas wie ein Erfolgsrezept? „Es gibt einen gewissen Druck der Umstände, mit Familie, zwei Kindern. Ich war mein ganzes Leben nicht einen Tag arbeitslos und auch noch nie auf einer Kur. Stress habe ich nur, wenn ich in der Früh meinen Tee mit Honig nicht bekomme – denn es gibt ja auch schwierige Kunden! So manches hat sich natürlich geändert. Früher riefen meine Kunden an, darunter die Tierärztliche Hochschule oder heute die Hoch-





Hinter dieser Fassade verbirgt sich Hareters Reich, in dem stets mehr als 50.000 Artikel auf Lager sind.

schule für Musik und bestellten, ohne nach dem Preis zu fragen. Heute muss man jedes Stück auspreisen. Es kommt nur mehr sehr selten vor, dass jemand nicht als erstes fragt, was ein Artikel kostet – das gab es früher nicht. Das heißt natürlich auch mehr Arbeit und weniger Verdienst – man handelt über die Menge und die Zustellgebühr. Bei den Großen gibt es das nicht. Aber das Geschäft ist meine Berufung. Sonst hätte ich mich ja nie selbständig gemacht.“ Ausdauer und Fleiß liegen wohl in der Familie, sonst hätte es Großonkel Stefan Hareter wohl nicht bis zum ersten ausländischen Torero Spaniens gebracht.

Für so etwas wie Privatleben bleibt dann nicht allzu viel Zeit, aber es muss doch gehen. Der Sonntag ist ihm heilig, da kommt die Familie zu ihrem Recht und die Hobbies: Radfahren und die

Gartenarbeit am Zweitwohnsitz. Kritisch beobachtet Rudolf Hareter die gesellschaftliche Entwicklung: „Man ist heute oft übersättigt mit exotischen Dingen wie Mortadella, Prosciutto, usw. und kehrt dann doch gerne zur Hausmannskost zurück. Viele Junge arbeiten nicht gerne, das ist ein Problem. Wenn ich in der Mittagspause in ein Lokal gehe, sehe ich überall so viele Leute, die nichts zu tun haben – wo sind die Leute, die arbeiten? Woher haben die so viel Geld, wenn sie nicht arbeiten?“ Der Jugend rät er zu mehr Einsatz und Sparsamkeit, obwohl er weiß, dass das nichts Neues ist. „Aber es stimmt einfach, sie telefonieren zu viel und überziehen leichtfertig ihre Konten. Dann klappt die Schuldenfalle irgendwann einmal zu!“ Für sich selbst definiert er keine großen Ziele mehr. Gesund bleiben und vielleicht den einen oder

anderen schönen Urlaub genießen. Eine Sorge teilt er mit vielen anderen kleineren Unternehmern: Es wäre schön, den Sohn für die Nachfolge begeistern zu können. „Ich versuche immer wieder, es ihm schmackhaft zu machen. Er müsste nur die richtige Freundin finden, die sich dafür begeistern ließe. Ohne den richtigen Partner, der hinter einem steht, lässt sich so ein Geschäft sicher nicht mehr führen. Aber er arbeitet in der Mobiltelefonbranche, das findet er spannender. Und es ist wohl auch weniger anstrengend...“ □

KONTAKT

Rudolf Hareter GmbH

Neulinggasse 48, 1030 Wien,
Tel. & Fax: 01 – 712 55 51